د. حسن دياب

العقود التجارية
وعقد البيع سيف C.I.F.

«دراسة مقارنة»



العقود التجارية
وعقد البيع «سيف»
دراسة مقارنة

د. حسن دياب

العقود التجارية
وعقد البيع سيف C.I.F
«دراسة مقارنة»

المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع

الطبعة الأولى

1419هـ - 1999م

المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع

بيروت - الحمراء - شارع اميل اده - بناية سلام - ص.ب: 113/6311 لبنان
هاتف: 791123/802428(01) - 210924(03) - فاكس: 603654(01)
المصيطبة - شارع بارودي - بناية طاهر - هاتف: 311318 - 303030(01)

تمهيد

تحتل التجارة البحرية الجزء الأهم والأكبر من التجارة الدولية من قديم الزمان، بسبب توسط البحار بين مختلف الأقطار والقارات، وبسبب إنخفاض تكاليف النقل البحري وسهولته مقارنة بأجور وصعوبات النقل البري الذي يتم بواسطة السكك الحديدية والسيارات ووسائط النقل الأخرى، أو بالنسبة للنقل الجوي الذي لا يزال حتى الآن باهظ التكاليف وقاصراً عن تلبية حاجات المجتمعات البشرية. ويضاف إلى ذلك أن التجارة البحرية تتيح للتجار نقل كميات ضخمة من البضائع دفعة واحدة، حتى أن بعض السفن قد تجاوزت حمولتها مئات الآلاف من الأطنان وهذه الميزة الهامة لا تتوافر في وسائط النقل الأخرى.

تتصف التجارة البحرية بالصفة الدولية لأنها تتم غالباً بين أقطار مختلفة. ويستتبع ذلك نشوء صعوبات عدة خاصة بتنازع القوانين التي تحكم المشاكل التي تنجم عن هذه التجارة. وقد بذلت مختلف دول العالم، وخاصة الدول الصناعية المتطورة بوصفها المصدر والمستورد الأكبر للسلع، جهوداً كبيرة للوصول إلى بعض الاتفاقيات الدولية التي تنظم هذه المشاكل[1]. كما تم الاتفاق على بعض القواعد الموحدة الخاصة بالمبادلات

(1) الأستاذ الدكتور/ علي جمال الدين عوض، القانون البحري 1960، ملحق بالكتاب ترجمة عربية لبعض هذه المعاهدات وهي:

أ ـ معاهدة خاصة بتوحيد القواعد المتعلقة بالمساعدة والانقاذ، بروكسل 23 سبتمبر 1910 وهي نافذة في مصر ابتداء من أول يناير 1944 بموجب المرسوم الصادر في 31 يناير 1944 والمنشور في الوقائع المصرية، عدد 14 في 7 يناير 1944. =

الدولية، وهي قواعد غير ملزمة، كالقواعد الموحدة الخاصة ببعض البيوع البحرية، والقواعد الموحدة الخاصة بالاعتمادات المستندية. ولكن الدول لم تتوصل بعد إلى إتفاقيات دولية ملزمة خاصة بهذه القواعد التي سنتعرض لها التفصيل فيما بعد. وتستند هذه القواعد الموحدة إلى العادات والأعراف التجارية التي تسود المبادلات التجارية الدولية. وهي تنبع أساساً من رغبة التجار في الوصول إلى نتائج عملية سريعة ومتطورة تمشياً مع ما يتطلبه العمل التجاري من سرعة وتطور وبساطة بعيدة عن كل تعقيد. ويجدر برجال الأعمال أن لا ينتظروا حتى تضع لهم الجهات الرسمية القواعد القانونية والاتفاقيات الدولية لحل المشاكل التي تعترض نمو علاقاتهم التجارية، وهم ان فعلوا ذلك فانهم يخرجون عن كونهم رجال أعمال. ولذلك فإننا نرى أن

---

* ب ـ معاهدة خاصة بتوحيد القواعد المتعلقة بالمصادمات البحرية، بروكسل 23 سبتمبر 1910، وهي نافذة في مصر منذ 1 يناير 1944 بموجب مرسوم صدر في 31 يناير 1944 منشور في الوقائع المصرية عدد 14 في 7 فبراير 1944.

ج ـ معاهدة خاصة بتوحيد بعض القواعد المتعلقة بسندات الشحن، بروكسل 25 أغسطس 1944 وهي نافذة في مصر منذ 29 مايو 1944 بموجب مرسوم صادر في 31 يناير 1944 منشور في الوقائع المصرية عدد 14 في 7 فبراير 1944.

د ـ اتفاقية دولية لتوحيد بعض القواعد المتعلقة بالاختصاص الجنائي في مشاكل التصادم البحري وحوادث الملاحة الأخرى. وقد انضمت مصر إلى هذه الاتفاقية بالقانون رقم 35 للعام 1955، وتعتبر نافذة فيها منذ 24 فبراير 1956 طبقاً لقرار وزير الخارجية المنشور في الوقائع المصرية عدد 92 الصادر في 28 نوفمبر 1955.

هـ ـ إتفاقية دولية بشأن توحيد بعض القواعد المتعلقة بالاختصاص المدني في مسائل التصادم البحري. وقد إنضمت مصر إلى هذه الاتفاقية بالقانون رقم 35/ 1955 المنشور في الوقائع المصرية (عدد 20 مكرر غير اعتيادي) في 10 مارس 1955. وتعتبر نافذة فيها 24 فبراير 1956 استناداً لقرار وزير الخارجية المنشور في الوقائع المصرية عدد 92 في 28 نوفمبر 1955.

و ـ إتفاقية دولية بشأن توحيد بعض القواعد المتعلقة بالحجز التحفظي على السفن البحرية، بروكسل في 10 مايو 1952. وقد إنضمت مصر إليها بالقانون رقم 35/ 1955 المنشور في الوقائع المصرية عدد 20 مكرر غير اعتيادي في 10 مارس 1955، وتعتبر نافذة فيها منذ 24 فبراير 1956 وفقاً لقرار وزير الخارجية المنشور في الوقائع المصرية عدد 28 نوفمبر 1955.

ز ـ إتفاقية دولية لتوحيد بعض القواعد الخاصة بحصانات السفن الحكومية، بروكسل 10 ابريل 1926 (معدل ببروتوكول 24/ 5/ 1934)، وقد إنضمت مصر إليها بالقرار الجمهوري الصادر في 18/ 3/ 60 والمنشور بالجريدة الرسمية، عدد 91 في 23/ 4/ 1960.

رجال الأعمال يصنعون قوانينهم بأنفسهم من قديم الزمان عن طريق التجربة العملية، ويحددون التزاماتهم وحقوقهم بواسطة العادات والأعراف التجارية التي تحقق مصالحهم المشتركة. ولا تزال هذه الرغبة قائمة ومستمرة لديهم حتى الآن[1].

نستطيع القول، نتيجة لما تقدم أعلاه، أن حل المشاكل التي تعترض التجارة الدولية أمر سهل وممكن بالرغم من اختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية بين مختلف الدول. ويعود السبب في هذه السهولة إلى القواعد التي تحكم المبادلات التجارية الدولية التي لا توجد بينها أية اختلافات جوهرية سواء في الدول الرأسمالية أو الاشتراكية. كما يلاحظ الباحث المتتبع لشؤون التجارة الدولية أن الأخصائيين في مختلف البلدان يجدون أنفسهم يتكلمون لغة واحدة تقريباً أثناء اجتماعاتهم في المؤتمرات الدولية الخاصة بالتجارة الدولية ومشاكلها[2]. وإذا نظر الانسان إلى القواعد التي تسود التجارة الدولية يرى أن الخلافات بين مختلف النظم تذوب إلى حد كبير. وان التساؤل عن وجود قانون تجاري خاص بكل دولة لا يتولد عنه أية خلافات جوهرية وأساسية في حقل التجارة الدولية، لأن هذا التساؤل ما هو الا تساؤل فني وتاريخي بحت[3].

ومع ذلك فإن التفاؤل الذي ساد مؤتمر لندن الذي نظمته الجمعية الدولية للعلوم القانونية في سبتمبر 1962 لا ينفي وجود بعض المشاكل التي تعترض التجارة الدولية، وخاصة في الأمور غير المستقرة بعد مما يدفع جميع المهتمين بهذه التجارة من رجال أعمال ومحامين إلى البحث عن قواعد موحدة يتم حل هذه المشاكل على أساسها. وقد شجع هذا البيوت التجارية

(1) أنظر R.H.Graveson عميد كلية الحقوق الملكية بجامعة لندن، محاضرة ألقاها في المؤتمر الذي دعت إليه الجمعية الدولية للعلوم القانونية في سبتمبر 1962 والذي نشر في كتابه «أصول قانون التجارة الدولية».

(2) أنظر Henrijk Trammer أستاذ القانون التجاري في جامعة وارسو، محاضرة ألقاها في المؤتمر السابق.

(3) أنظر Von Caemmerer أستاذ القانون التجاري في جامعة «فريبورغ» ـ ألمانيا الغربية، مقال ألقاه في المؤتمر السابق المنعقد في لندن عام 1962.

الكبرى، وخاصة في مدينة لندن، إلى وضع عقود نموذجية خاصة بكل سلعة من السلع التجارية الأساسية ليتم التعاقد وحل المشاكل على ضوئها. حتى أن بعض هذه العقود غدت ذات صبغة دولية شاملة نتيجة لتبني التجار لها في مختلف الدول[1].

ويعتبر عقد البيع «سيف C.I.F» وعقد البيع «فوب F.O.B» من أهم العقود المتعارف عليها في التجارة الدولية. وسنقصر بحثنا في الكتاب الأول على عقد البيع «سيف»، فنتكلم:

أولاً ـ عن نشأة هذا العقد وتعريفه والظروف الاقتصادية التي أحاطت بنشأته وتطوره.

ثانياً ـ الخصائص القانونية لهذا العقد، والقواعد الدولية الموحدة التي تحكم علاقات أطرافه.

ثالثاً ـ التزامات البائع.

رابعاً ـ التزامات المشتري.

كما أننا سنفرد الكتاب الثاني لدراسة الاعتمادات المستندية باعتبارها الوسيلة التي يتم دفع الثمن بواسطتها في هذا النوع من العقود. فنتكلم عن

---

(1) وأهم العقود هي:

a- Tember Trade Federation Of The United Kingdom.
b- London Corn Trade Association.
c- Incorporated Oil Seed Association - (London).
d- Refined Sugar Association- (London).
e- London Jute Association.
f- London Fur Trade Association.
g- London Rubber Trade Association.
h- British Wool Federation.
i- International Wool Textile Organization.
j- General Produce Broker's Association of London.
k- London Oil And Tallow Trades Association.
l- London Cattle Food Trade.
m- Cocoa Association of London, Ltd.
n- Coffee Importers & Exporters Association.
o- London Copra Association.
p- Hide Shippers and Agents Association.

أنواع الاعتمادات المستندية المتعارف عليها دولياً، ومن ثم نتكلم عن خصائص الاعتماد المستندي القطعي، والاعتماد المستندي القطعي المؤكد وغير المؤكد بصورة مفصلة، لأن هذين النوعين من الاعتمادات هما الغالبان في العمل التجاري. فنتكلم عن التزامات المشتري الآمر بفتح الاعتماد، والتزامات البنك فاتح الاعتماد المستندي، والتزامات البائع المستفيد من الاعتماد، والتزامات البنك الوسيط، والعلاقات القانونية بين جميع الأطراف، ونتكلم أيضاً عن الطبيعة القانونية للاعتماد المستندي فنستعرض النظريات المختلفة التي قدمها الفقه والقضاء في هذا الخصوص. وتجدر الاشارة إلى أننا سنعتمد في هذا البحث بصورة رئيسية على الفقه والقضاء العربيين وبصورة خاصة الفقه المصري باعتباره رائد الفقه والقضاء العربيين.

كما أننا سنشرح موقف الفقه والقضاء في أكثر الدول الهامة وخاصة الفقه والقضاء البريطانيين لأن الأصول الأولى للبيع البحري «سيف» والاعتماد المستندي نشأت ونمت وتطورت على يدي القضاء الأنجلوسكسوني لأسباب اقتصادية وتاريخية سنشرحها فيما بعد. ولا يزال لهذا القضاء وللمؤسسات التجارية والمالية الانكليزية كبير الأثر في تطور هذين العقدين وفي تحديد التزامات وحقوق أطرافها. ونسأل الله أن يوفقنا فيما نسعى إليه.

الباب الأول

لمحة شاملة عن عقد البيع سيف

الفصل الأول

المبحث الأول

تعريف بأنواع البيوع السائدة في التجارة الدولية

تنتظم التجارة الدولية أنماط عدة من العقود التي تختلف فيما بينها وفقاً للحاجات والمصالح الاقتصادية المبتغاة منها. كما أن هذه الحاجات والمصالح تقدم لنا باستمرار أنماطاً جديدة من العقود التي تعتمد أساساً على الأعراف والعادات التجارية. وأهم هذه العقود هما عقد البيع «سيف C.I.F» وعقد البيع «فوب F.O.B»[1]، وسنشرح العقد الأول موضوع هذا المؤلف بتفصيل واف، بيما نكتفي بايراد نبذة موجزة عن عقد البيع «فوب» الذي يلي مباشرة في أهميته عقد البيع «سيف». كما أننا سنحاول بقدر ما تسمح به غاية هذا المؤلف تعداد القواعد الأساسية التي تنظم العقد «فوب» بصورة موجزة، وكذلك الأمر بالنسبة للعديد من العقود الأخرى.

1 ـ عقد البيع فوب Free On Board (F.O.B)

ويسمى هذا العقد بعقد البيع تسليم ظهر السفينة التي يعينها المشتري غالباً: Free On Board.

يحاول بعض المؤلفين تقسيم هذا العقد إلى عدة أصناف أهمها:

---

(1) أنظر محاضرة «D.P.Ramzaitsev» التي ألقاها في مؤتمر لندن عام 1962 بعنوان «القانون الذي يطبقه المحكمون».

أولاً: عقد البيع فوب التقليدي **Orthodox or Classic Type**، ويلتزم المشتري وفقاً لأحكام هذا العقد بأن يبرم عقدي النقل والتأمين على البضاعة.

ثانياً: عقد البيع فوب الحديث، إذ يلتزم البائع فيه بأن يقدم للمشتري خدمات إضافية خاصة بالبضاعة محل العقد. فهو يلتزم بأن يبرم عقدي النقل والتأمين على نفقة المشتري ولحسابه بوصفه وكيلاً عنه. وقد شرح القاضي اللورد «دفلن Devlin» ذلك بقوله[1]:

«لقد أصبح عقد البيع فوب أداة معقدة. إذ يلتزم المشتري في عقد البيع فوب التقليدي بتعيين السفينة، كما يلتزم البائع بشحن البضاعة على السفينة لحساب المشتري وبالحصول على سند شحن يتفق مع العادات التجارية، ويعتبر البائع في هذا العقد طرفاً أصيلاً في عقد النقل. وقد يطلب البائع صدور سند الشحن باسمه حتى يمكن من قبض الثمن لقاء تظهير هذا السند لصالح المشتري».

إلتزامات البائع في عقد البيع «فوب «F.O.B»»

حددت القواعد الدولية الموحدة لعام 1953 التزامات كل من البائع والمشتري في عقد البيع فوب بما يلي[2]:

---

(1) Pyrene Co Ltd. V. Scindia Navigation Co. Ltd. (1945) 2 Q.B. 402.

(2) كان رجال الأعمال والقانون في الولايات المتحدة قد عقدوا مؤتمرين لهذه الغاية في عامي 1919 و1941 وحددوا التزامات كل من البائع والمشتري بما يلي:

أولاً - التزامات البائع:

1 - دفع جميع النفقات المترتبة على شحن البضاعة على السفينة التي يعينها المشتري في الوقت أو ضمن الفترة التي ينص عليها العقد.

2 - الحصول من الناقل على إيصال استلام أو سند شحن نظيف.

3 - تحمل مخاطر البضاعة حتى يتم شحنها على السفينة الناقلة في الموعد أو ضمن الفترة التي ينص عليها العقد.

4 - تقديم المساعدة التي يطلبها المشتري للحصول على المستندات الصادرة عن بلد المنشأ أو بلد شحن البضاعة أو كليهما، والتي تعتبر ضرورية وفقاً لتقدير المشتري لتسهيل تصدير البضاعة و/أو استيرادها في بلد الوصول.

ثانياً - التزامات المشتري:

1 - إخطار البائع باسم السفينة الناقلة وموعد ابحارها ووصولها إلى ميناء الشحن وتحديد =

أولاً: التزامات البائع

1 - يلتزم البائع بتقديم بضاعة مطابقة لشروط ومواصفات العقد.

2 - يلتزم البائع بتسليم البضاعة على السفينة التي يعينها المشتري في ميناء الشحن المتفق عليه وفقاً لعادات هذا الميناء، وفي الموعد أو ضمن الفترة الزمنية التي نص عليها العقد، وإخطار المشتري بتمام شحن البضاعة فوراً وبدون تأخير.

ويطبق القانون البريطاني على هذا البيع المادة 32 فقرة 3 من قانون بيع البضائع لعام 1893 التي تقضي بضرورة إخطار البائع المشتري بموعد الشحن كي يتمكن من التأمين على البضاعة في الوقت المناسب. وتبقى البضاعة على مخاطر البائع خلال مرحلة النقل إذا لم يف بهذا الالتزام. ويشترط القانون لتطبيق هذا النص أن تتضمن الرحلة نقلاً بحرياً وأن يكون من المعتاد التأمين على البضاعة. ويعفى البائع من هذا الالتزام إذا تم الاتفاق بينه وبين المشتري صراحة على ذلك، أو إذا أثبت البائع علم المشتري المسبق بموعد تمام الشحن[1].

= رصيف الشحن، وقت تقديم البضاعة للشحن.

2 - تحمل جميع نفقات البضاعة ومخاطرها منذ الوقت الذي يضعها فيه البائع تحت تصرفه إذا لم تصل السفينة التي يعينها المشتري إلى ميناء الشحن أو لم تتمكن السفينة من شحن البضاعة في الوقت المحدد.

3 - تحمل جميع نفقات البضاعة منذ تمام شحنها وحتى تمام وصولها وتفريغها.

4 - ابرام عقد التأمين وتحمل أقساط التأمين.

5 - إبرام عقد النقل وتحمل أجور النقل.

6 - دفع رسوم لتصدير وجميع النفقات الأخرى الناجمة عن تصدير البضاعة.

7 - تحمل مخاطر نقص البضاعة و/ أو تلفها منذ تمام شحنها على ظهر السفينة الناقلة.

8 - تحمل جميع نفقات الحصول على المستندات الصادرة في بلد المنشأ و/ أو بلد الشحن، والتي تكون ضرورية لتصدير البضاعة أو استيرادها. فيما عدا إيصال الاستلام أو سند الشحن الذي يشترط فيهما أن يكونا نظيفين.

أنظر أيضاً كتاب «P.V. Horn» صفحة 610، 611 وعنوانه: «International Trade, Principles And Practices».

(1) أنظر كتاب تشالمرز Chalmers وعنوانه: «بيع البضائع Sale Of Goods» طبعة لندن 1967، صفحة 122 ـ 125. =

3 ـ الحصول على المستندات الضرورية لتصدير البضاعة على نفقته ومخاطره.

ولكن القضاء البريطاني يأخذ بعكس ذلك. إذ يلتزم المشتري وفقاً لهذا القضاء بالحصول على رخصة التصدير، ويعتبر هذا الالتزام جزءاً من التزامه بتعيين سفينة صالحة لنقل البضاعة. وان عدم الحصول على رخصة التصدير هذه يجعل السفينة التي يعينها المشتري غير صالحة لنقل البضاعة. وقد أكد ذلك اللورد «سكراتون Scrutton» في حكم أصدره بقوله:[1]

«يلتزم المشتري بتقديم سفينة صالحة لنقل البضاعة، وهذا يعني سفينة قادرة على نقل البضاعة بصورة مشروعة».

كما حكم مجلس اللوردات بما يلي:

«لا يجوز للمشتري فسخ العقد لعدم تمكنه من الحصول على رخصة التصدير ولو كانت هذه الرخصة غير مطلوبة وقت إبرام العقد، ما دام البائع لا يعلم وجهة البضاعة»[2].

أما إذا كان منع التصدير قائماً وقت إبرام العقد، وكان البائع عالماً بوجهة البضاعة وبأنها ستصدر للخارج، فإنه يلتزم بالحصول على رخصة التصدير. ويعتبر الحصول على رخصة التصدير قضية وقائع يعود تقديرها في هذه الحالة للمحكمة[3].

4 ـ يتحمل البائع نفقات ومخاطر البضاعة حتى يتم اجتيازها لحاجز السفينة. ويتضمن ذلك جميع الرسوم والنفقات التي تترتب على تصدير البضاعة،

= أنظر أيضاً «كارفر Carver» في القانون البحري البريطاني British Shipping Law، الجزء الثالث، نبذة 1070 ـ 1074.

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Brandt V. Morris (1917) 2 K.B. 784.

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

McMaster V. Cox, McEuen (1921).

(3) وقد أيد مجلس اللوردات ذلك في قضيتي:

Pound V. Hardy (1955) 1 Q.B. 499 Cassidy Seed Co. V. Osustukkauppa (1957) 1 W.L.R. 273.

والنفقات الضرورية لشحن البضاعة على ظهر السفينة، مع مراعاة أحكام الفقرتين 3، 4 من التزامات المشتري[1].

5 ـ تغليف البضاعة وفقاً للعادات التجارية، ما لم تقض هذه العادات بشحن البضاعة سائبة.

6 ـ نفقات فحص البضاعة (وزنها، قياسها، كميتها، عددها...) والذي يعتبر ضرورياً لتسليم البضاعة.

7 ـ الحصول على سند شحن نظيف يثبت شحن البضاعة على السفينة التي عينها المشتري.

8 ـ تقديم شهادة منشأ بناء على طلب المشتري ونفقته.

9 ـ تقديم المساعدة اللازمة للمشتري للحصول على أية مستندات (علاوة على المستندات المذكورة سابقاً) وذلك على نفقة المشتري ومخاطره، إذا كانت هذه المستندات تصدر في بلد المنشأ أو بلد الشحن، والتي قد يطلبها المشتري لتسهيل السماح له باستيراد البضاعة في بلد الوصول. أو تكون ضرورية لدخولها (ترانزيت) أي بلد آخر[2].

التزامات المشتري في عقد البيع فوب F.O.B

أولاً: يلتزم المشتري سفينة متاسبة (أو حيز كاف في سفينة) لنقل البضاعة، ومن ثم إخطار البائع باسم السفينة واسم ميناء الشحن إذا لم يحدد عقد البيع هذا الميناء سلفاً، وتاريخ الوصول.

كما يلتزم المشتري بأن يخطر البائع بموعد الشحن، إذا لم يحدد العقد هذا الموعد، كي يتاح للبائع إعداد البضاعة للشحن. ويستحق البائع تعويضاً عن الضرر الذي يلحقه إذا أخل المشتري بهذا الالتزام[3].

---

(1) أنظر قضية: Wackerfarth V. Masson (1812) 3 Comp. 270.

(2) أنظر كتاب «ج. بيس J.Bes» بعنوان «Chartering And Shipping Terms» الطبعة الخامسة، صفحة 252 ـ 254.

(3) أنظر قضية:

J & Cunningham, Ltd. V. Robert A. Moroe & Co. Ltd. (1922) 28 Com. Cas. p. 42.

ولكن، هل يجوز للبائع أن يطالب المشتري بالثمن إذا أخل الأخير بالتزامه بتعيين السفينة ولم يتمكن البائع نتيجة لذلك من شحن البضاعة وكأنه قد قام فعلاً بشحن البضاعة وتسليمها؟

لقد حكم القضاء البريطاني[1] بعدم استحقاقه للثمن إذا كان إخلال المشتري بالتزامه يعود لظروف لا يد له فيها، ولكن البائع، على الرغم من ذلك، يستحق التعويض عما أصابه من ضرر.

ولا يوجد في القضاء البريطاني ما يشير إلى استحقاق البائع لثمن البضاعة اذا كان إخلال المشتري بالتزامه يعود لخطئه الشخصي. ويلجأ البائعون، نتيجة لعدم استقرار القضاء في هذا الخصوص، إلى إيراد شرط في العقد باستحقاق الثمن بعد إنقضاء أيام محددة على التاريخ المحدد للشحن أو لتعيين السفينة سواء تم الشحن أم لا. أما إذا عين المشتري السفينة ثم ألغاها أو ألغيت رحلتها، فإن للمشتري الحق بأن يعين سفينة بديلة ما دامت الفترة المحددة للشحن لم تنته بعد. ويلتزم المشتري إذا انتهت هذه المدة بتعويض البائع عن النفقات التي تحملها عن البضاعة منذ موعد الغاء الرحلة حتى تمام شحنها فعلاً.

ثانياً: يتحمل المشتري نفقات البضاعة ومخاطرها منذ اجتيازها حاجز السفينة في الميناء المحدد للشحن. كما يلتزم بدفع الثمن الذي نص عليه عقد البيع، لأن ملكية البضاعة تنتقل للمشتري منذ تمام الشحن ولو كانت البضاعة جزءاً من شحنة كبيرة ولم يتم تخصيصها بعد إذا اتجه قصد البائع لذلك وكانت البضاعة مطابقة للشروط والمواصفات التي نص العقد عليها.

ثالثاً: يتحمل المشتري النفقات الاضافية الناتجة عن فشل السفينة التي عينها في الوصول في الوقت المحدد أو الفترة الزمنية المحددة في العقد. أو لكونها، وفقاً للأعراف التجارية، غير صالحة لنقل البضاعة. أو لتوقفها عن شحن البضاعة قبل الوقت أو قبل انقضاء الفترة الزمنية المحددة لذلك.

---

(1) أنظر قضية: Colley V. Overseas Exporters (1921) 3 K.B. 302.

أنظر أيضاً «شميتوف Schmittof» في كتابه: تجارة الصادرات Export Trade صفحة 14 ـ 21.

ويتحمل المشتري أيضاً جميع مخاطر البضاعة منذ إنتهاء موعد أو فترة الشحن، مع الافتراض بأن البضاعة مطابقة لشروط ومواصفات عقد البيع.

انتقال ملكية البضاعة للمشتري وفحصه لها:

يتم انتقال ملكية البضاعة للمشتري في البيع فوب F.O.B منذ تمام شحنها ولو كانت البضاعة غير معينة بعد، لأن إرادة الطرفين قد إتجهت لذلك وفقاً لأحكام هذا العقد. وقد أكد ذلك القاضي الانكليزي Baggallary[1] ذلك في حكم أصدره بقوله: «إنني لا أرى مانعاً من افتراض موافقة المشتري على شراء جزء من شحنة كبيرة من السكر أو القمح مثلاً وانتقال ملكيتها اليه فوراً ولو كان من غير الممكن تخصيصها قبل تفريغها من السفينة».

ولكن هذه الملكية لا تنتقل للمشتري إذا نص العقد صراحة على ذلك، أو إذا حصل البائع على سند الشحن باسمه أو لأمره. وتبقى البضاعة في هذه الحالة ملكاً للبائع حتى يقوم بتظهير السند لأمر المشتري[2].

فإذا قام البائع بتظهير هذا السند لشخص ثالث لقاء ثمن معقول، انتقلت ملكية البضاعة لهذا الشخص. وليس للمشتري الأول أي دعوى ضده إذا قام باستلام البضاعة ما دام كان جاهلاً بعقد البيع السابق لبيعه.

ففي قضية Waite V. Baker[3]: باع شخص كمية من البضاعة «فوب F.O.B» على أن يتم دفع الثمن لقاء تسليم المستندات. أرسل المشتري للبائع الثمن قبل تسلمه المستندات فرفض البائع قبض الثمن وظهر سند الشحن لأمر شخص ثالث. فحكم القضاء البريطاني بصحة ملكية هذا الشخص للبضاعة لأن قصد البائع لم يتجه لنقل ملكيتها للمشتري الأول. ولكن ذلك يعتبر اخلالاً من البائع بالتزامه نحو المشتري الأول[4].

وفي قضية Browne V. Hare[5]: باع تاجر كمية من الزيت على أن يتم

---

(1) أنظر قضية: Stock V. Inglis (1884) 2 K.B.D. 564.

(2) أنظر شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 19.

(3) أنظر قضية: (1848) 2 Ex. at p. 1.

(4) أنظر قضية: Jabarron V. Kroeft (1875) L.R. 10 Ex. 274.

(5) أنظر قضية: (1859) L.R. 10 Ex. at p. 274.

دفع الثمن بقبول الكمبيالة المرفقة بسند الشحن. شحن البائع البضاعة وحصل على المستندات وظهرها للمشتري. ولكن البضاعة تلفت في الطريق قبل إرسال المستندات للمشتري مصحوبة بالكمبيالة. فحكم القضاء للبائع بالثمن لأن ملكية البضاعة قد انتقلت للمشتري منذ تمام الشحن ما دام قصد البائع قد اتجه لذلك منذ الشحن. وتعتبر هذه المسألة قضية وقائع يعود تقديرها لقاضي الموضوع.

ويجوز للمشتري أن يرد البضاعة إذا تبين له بعد فحصها عدم مطابقتها لشروط ومواصفات العقد، وفقاً لأحكام المادة 34 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م، وذلك إذا لم يتمكن من فحصها في ميناء الشحن. أما إذا فحصها في ميناء الشحن وقبلها فإنه يفقد حقه بردها إذا تبين له عدم مطابقتها لشروط العقد عند استلامها في ميناء الوصول.

وتجدر الاشارة إلى أنه لا يوجد أي مبدأ عام يقضي بالتزام المشتري بفحص البضاعة في ميناء الشحن في البيع فوب. ويعتبر ذلك قضية وقائع يعود تقديرها لمحكمة الموضوع في كل قضية على حدة[1].

ويتم تحديد مكان فحص البضاعة وفقاً للظروف الخاصة بها وبكل من ميناءي الشحن والتفريغ. علماً بأن المكان المعتاد للفحص هو ميناء الوصول[2].

من يلتزم بابرام عقدي النقل والتأمين على البضاعة

يلتزم المشتري بابرام كل من عقد النقل وعقد التأمين وفقاً للمبادئ والأعراف والأحكام المستقرة التي تنظم علاقات الأطراف في عقد البيع فوب التقليدي.

يعتبر هذا الالتزام غير عملي ومجحفاً بحق المشتري في بعض الأحيان. وسبب ذلك هو أن البائع أقدر على إبرام هذين العقدين من المشتري

---

(1) أنظر حكم القاضي «بيلهاش Bailhache» في قضية: Boks V. Rayner (1921) 6 LI.L.R. 538.
أنظر «كارفر Carver» في القانون البحري البريطاني، جزء 3، نبذة 1073- 1074.

(2) أنظر شميتوف، «تجارة الصادرات» صفحة 19.

بسبب خبرته الطويلة بعادات ميناء الشحن ومعرفته لشركات النقل التي تتعامل مع هذا الميناء، وبسبب بعد المشتري عن ميناء الشحن وجهله أحياناً بعاداته.

ونتيجة لذلك، نشأ النمط الثاني الحديث من عقد البيع فوب والذي يقوم البائع بمقتضاه بابرام عقدي النقل والتأمين على نفقة المشتري ولمصلحته بوصفه وكيلاً عنه. ويجوز للبائع أن يحصل من المشتري على عمولة خاصة لقاء قيامه بهذا العمل ما لم ينص العقد صراحة أو تقضي العادات والأعراف التجارية بخلاف ذلك. ويجهز البائع في هذه الحالة فاتورتان احدهما تمثل قيمة البضاعة «فوب»، والثانية تمثل قيمة البضاعة فوب مضافاً إليها أقساط التأمين وأجرة النقل والنفقات الأخرى(1).

يقول البعض بأن البائع يلتزم بابرام عقد النقل بالنسبة للشحنات الصغيرة، وأن العادات التجارية تقضي بذلك. ويضيفون بأنه لم يعد بعيداً الوقت الذي تصبح فيه هذه العادات التجارية عادات عامة وسائدة وإن كانت تتناقض حالياً مع الشرط الضمني في البيع فوب الذي يلزم المشتري بابرام هذا العقد.

ولكن هذه العادات ـ كما يقول كارفر **Carver**(2) لم تستقر بعد. كما أن الأخذ بهذا الرأي سيؤدي إلى خلق صعوبات جمة تنجم عن كيفية التفرقة بين الشحنات الكبيرة والشحنات الصغيرة والشحنات الصغيرة نسبياً، والأسس التي يجب أن تعتمد في هذه التفرقة. . . وإن كان الحس التجاري السليم يقبل ذلك ويؤيده.

---

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 18.

جمعت العادات التجارية الانكليزية التي تحدد ثمن البضاعة فوب في لائحة التصدير للعام 1961 التي تنص بأن هذا الثمن يتضمن ما يلي:

«ثمن البضاعة، تكلفة التغليف والتعبئة، أجور النقل الداخلي، رسوم الميناء ورسوم الرصيف، أجرة الشحن، جميع الرسوم والنفقات الأخرى التي تترتب على البضاعة حتى يتم شحنها على السفينة أو الطائرة».

(2) كارفر، القانون البحري البريطاني، الجزء الثالث، نبذة 1070.

2 ـ عقد البيع فاس Free Along Side (F.A.S)

يلتزم البائع وفقاً لشروط هذا العقد بتسليم البضاعة على رصيف ميناء الشحن بحذاء السفينة الناقلة وتحت روافعها لقاء قبض الثمن الذي تم الاتفاق عليه في عقد البيع. ويلتزم المشتري بشحنها على السفينة على نفقته ومخاطره. فإذا لم تتمكن السفينة من دخول الميناء بسبب وجود الميناء على مجرى نهري مثلاً، فإن البائع يلتزم بنقل البضاعة إلى حذاء السفينة بواسطة المواعين التي يلزم البائع نفسه بدفع أجورها، ويطلق على هذا الالتزام إصطلاح «التسليم على المواعين Free On Lighter». وبذلك تمتد مسؤولية البائع عن البضاعة حتى يتم تسليمها خارج حاجز المواعين «On The Lighter's Rail»[(1)]. وقد حددت غرفة التجارة الدولية التزامات كل من البائع والمشتري في هذا العقد وفقاً لقواعد موحدة تم الاتفاق عليها في عام 1953 م[(2)].

---

(1) شيترف، تجارة الصادرات، صفحة 12ـ 13.

(2) تحدد هذه القواعد التزامات كل من البائع والمشتري بما يأتي:

أ ـ التزامات البائع.

1ـ تقديم بضاعة مطابقة لشروط العقد.

2ـ تسليم البضاعة إلى جانب السفينة في ميناء الشحن الذي نص عليه العقد، ووفقاً لعادات وأعراف الميناء، وفي الوقت المحدد للتسليم أو ضمن الفترة الزمنية المحددة لذلك. كما يلتزم البائع بإخطار المشتري فوراً وبدون أي تأخير بأن البضاعة قد تم وضعها بجوار السفينة وأنها جاهزة للشحن.

3ـ تقديم مساعدته للمشتري، بناء على طلب الأخير وعلى نفقته ومخاطره، للحصول على شهادة التصدير وأية مستندات أو أوامر حكومية أخرى تعتبر ضرورية لتصدير البضاعة.

4 ـ يتحمل البائع جميع نفقات ومخاطر البضاعة حتى تمام تسليمها إلى جانب السفينة في ميناء الشحن، بما في ذلك جميع النفقات الخاصة بالاجراءات الضرورية لوفائه بالتزامه بتسليم البضاعة إلى جانب السفينة، مع مراعاة أحكام الفقرتين 3 و4 من التزامات المشتري.

5 ـ يلتزم البائع بتغليف البضاعة على نفقته ومخاطره ما لم تقض عادات الميناء بشحنها سائبة.

6 ـ يتحمل البائع نفقات الكشف على البضاعة للتحقق من: كميتها، قياسها، وزنها، عددها، ألوانها. . . .، وكل ما يعتبر ضرورياً لوفائه بالتسليم.

7 ـ تقديم مستندات نظيفة تثبت وفاءه بالتزامه بالتسليم.

8 ـ تقديم شهادة منشأ بناء على طلب المشتري ونفقته.

9 ـ تقديم المساعدة الضرورية للمشتري، بناء على طلب الأخير ونفقته، للحصول على =

يميل المصدرون في الوقت الحاضر إلى شحن وبيع بضائعهم وفقاً لشروط هذا العقد لسببين رئيسيين هما:

1 ـ لأن أحكام هذا العقد تتيح لهم قبض ثمن البضاعة قبل شحنها ولقاء تسليمها للمشتري على رصيف الميناء.

2 ـ لأن هذا العقد لا يلزمهم بأعباء شحن البضاعة وإبرام عقد النقل وعقد التأمين كما هو الحال في عقد البيع البحري «سيف»، ولأن التزامهم بتسليم البضاعة ينتهي بوضعها على رصيف الميناء.

ولكن هذا النوع من العقود لا يحقق مصالح المستوردين الذين يصرون على التعاقد وفقاً لشروط البيع سيف أو البيع فوب الحديث[1].

ويثور التساؤل هنا عمن يتحمل رسوم التصدير...

---

* المستندات التي يتم صدورها في بلد المنشأ أو بلد الشحن ـ فيما عدا سند الشحن و/ أو الشهادة القنصلية والمستندات المذكورة في الفقرة 8 أعلاه ـ والتي قد يطلبها المشتري لتسهيل استيراد البضاعة في بلد الوصول أو عبورها (ترانزيت) في أي بلد آخر.

ب ـ التزامات المشتري

1 ـ يلتزم المشتري بإخطار البائع باسم السفينة وميناء الشحن وتاريخ هذا الشحن.

2 ـ يتحمل نفقات ومخاطر البضاعة منذ لحظة تسليمها جانب السفينة في ميناء الشحن المعين في الوقت المحدد أو ضمن الفترة الزمنية المحددة لذلك. كما يلتزم بدفع ثمن البضاعة الذي نص عليه العقد.

3 ـ يتحمل جميع النفقات الاضافية الناجمة عن عدم وصول السفينة في الموعد المحدد، أو عدم قدرتها على شحن البضاعة، أو لتوقفها عن إكمال شحنها قبل انتهاء الفترة المحددة للشحن. كما يتحمل المشتري جميع مخاطر البضاعة منذ تمام وضعها إلى جانب السفينة في المكان الذي يختاره المشتري. ويفترض دائماً لنشوء هذا الالتزام أن تكون البضاعة قد جهزت بصورة تتفق وشروط العقد.

4 ـ يتحمل المشتري جميع النفقات التي تنجم عن فشله في تعيين السفينة في الوقت المحدد، أو فشله في إخطار البائع بالتعليمات المناسبة إذا احتفظ لنفسه بحق تحديد وقت التسليم أو ميناء التسليم خلال الفترة الزمنية المتفق عليها. وتكون البضاعة على مخاطر المشتري منذ انتهاء هذه الفترة المحددة للتسليم. ويفترض دائماً لنشوء هذه المسؤولية أن تكون البضاعة قد تم اعدادها وفقاً للشروط والمواصفات التي نص عليها العقد.

5 ـ يتحمل المشتري جميع النفقات الخاصة بالحصول على المستندات التي نصت عليها الفقرات 3، 8، 9 من التزامات البائع.

(1) أنظر كتاب «هورن Horn» بعنوان «مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها»، صفحة 610.

لا يوجد في الفقه أو القضاء مبدأ عام مستقر حول هذا الموضوع: فنرى مثلاً أن المشتري يتحمل هذه الرسوم في ميناء لندن وفقاً للعادات التجارية المعمول بها في هذا الميناء. بينما يتحمل البائع رسوم الرصيف والمواعين والقطر ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك. أما إذا نص العقد على شرط التسليم «Free To Docks» فإن المشتري يتحمل هذه النفقات جميعها.

ولا يعني ذلك وجود أي تناقض أو إختلاف بين عقد البيع «سيف C.I.F» وعقد البيع «فوب F.O.B» كما قال القاضي جودارد Joddard[1].

وتلافياً لأي خلاف في الرأي أو التفسير لمبادئ وأحكام هذا العقد، اجتمع عدد كبير من ممثلي مختلف البيوت التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1919 م ووضعوا مجموعة من القواعد الاتفاقية حددوا فيها التزامات كل من المشتري والبائع في مختلف العقود الخاصة بالتجارة الخارجية ومن بينها عقد البيع «فاس F.A.S». كما عقدوا اجتماعهم الثاني عام 1941 م حيث أدخلوا بعض التعديلات على هذه القواعد، وهي تتشابه إلى حد كبير مع القواعد الموحدة التي وضعتها غرفة التجارة الدولية عام 1953 م.

وتعتبر هذه القواعد قواعد إتفاقية غير ملزمة، ويجوز الاتفاق بين الطرفين على خلافها[2].

---

(1) أنظر في القضاء الانكليزي قضية:

M.W. Hardy & Co. V. A.V. Pound & Co. Ltd. (1955) 1 Q.B. 499.

وقد أيد مجلس اللوردات هذا الرأي، (A.Cas. at P. 588).

أنظر أيضاً شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 13.

(2) تتحدد التزامات الطرفين وفقاً لهذه القواعد بما يأتي:

أ ـ التزامات البائع

1 ـ يلتزم البائع بوضع البضاعة إلى جانب السفينة أو على رصيف الميناء الذي يعينه المشتري، أو في المستودع المخصص لحفظ بضائع الأخير. ويجب أن يتم ذلك في الوقت (الموعد) وخلال الفترة الزمنية التي نص عليها العقد. ويتحمل البائع أيضاً جميع النفقات التي تترتب على البضاعة حتى هذا التاريخ.

2 ـ يلتزم بالحصول على إيصال الرصيف، أو إيصال تسليم نظيف.

3 ـ يعتبر مسؤولاً عن جميع ما يلحق البضاعة من تلف حتى تمام تسليمها.

4 ـ يلتزم مساعدته للمشتري للحصول على المستندات الضرورية من بلد المنشأ أو بلد =

3 ـ عقد البيع Arrival or EX- Ship

يلتزم البائع وفقاً لأحكام هذا العقد بشحن البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه، ودفع أجرة نقلها وتحمل مخاطر مرحلة النقل. كما يمتنع عليه تسليم مستندات البضاعة للمشتري إذا هلكت البضاعة في الطريق وهو يختلف في هذا عن عقد البيع سيف C.I.F كما سنرى فيما بعد، لأن ملكية البضاعة في هذا العقد لا تنتقل إلى المشتري إلا بالتسليم الفعلي للبضاعة[1]. وللمشتري أن يسترد ثمن البضاعة إذا تم دفعه مقدماً قبل التسليم.

تنتقل ملكية البضاعة للمشتري في هذا العقد، كما قلنا أعلاه، عند تسلمها في ميناء الوصول وبالتالي لا تنتقل ملكيتها إليه بمجرد تظهير سند الشحن لأمره قبل وصول البضاعة.

لا يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة أثناء مرحلة النقل كما هي الحالة في البيع سيف، وذلك لأن مخاطر البضاعة تبقى على عاتقه. فإذا أمن عليها فإن ذلك يكون لمصلحته وعلى نفقته ولا يكون للمشتري أي حق على

= الشحن أو من كليهما والتي تعتبر ضرورية لتسهيل تصدير البضاعة أو دخولها إلى البلد المستورد أو مرورها في أراضي أي بلد آخر أثناء مرحلة النقل.

ب ـ التزامات المشتري

1 ـ يلتزم المشتري بإخطار البائع بموعد إبحار السفينة ووصولها إلى ميناء الشحن ومكان واسم الرصيف والموعد أو الفترة التي يجب تسليم البضاعة خلالها للناقل.

2 ـ يلتزم بتحمل جميع النفقات الخاصة بالبضاعة بعد تمام وضعها إلى جانب السفينة أو تحت روافعها: مثل: نفقات التخزين سواء في مستودعات الميناء أو على الرصيف، أقساط التأمين، أجور النقل...

3 ـ يلتزم بدفع رسوم التصدير وجميع الرسوم الأخرى المترتبة على التصدير. (ويتفق هنا الرأي مع العادات السارية في ميناء لندن التي أشرنا إليها سابقاً).

4 ـ يعتبر المشتري مسؤولاً عن تلف البضاعة ونقصها أثناء مرحلة النقل بالمواعين، وأثناء فترة انتظارها على رصيف الميناء حتى يتم شحنها.

5 ـ يتحمل نفقات الحصول على المستندات الصادرة في بلد المنشأ أو بلد الشحن أو كليهما، والتي تكون ضرورية لتصدير البضاعة أو دخولها بلد الاستيراد أو مرورها (ترانزيت) في أي بلد آخر أثناء مرحلة النقل.

(**) أنظر: «ب. ف. هورن P.V.Horn» «في مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها»، صفحة 612، 613.

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفة 35.

تعويض التأمين في حال تلف البضاعة أو تعيبها بسبب أية مخاطر يشملها التأمين.

ويجوز للمشتري أن يؤمن شخصياً على الفائدة التي قد تعود عليه في حال وصول البضاعة وانتقالها إلى ملكيته[1].

ويستعمل **اصطلاح Ex-Ship** لتحديد كيفية التسليم فقط، وليس له أية علاقة بتحديد مكان دفع الثمن. لأن هذا الاصطلاح يتعلق بوصف البضاعة فقط[2].

وقد وضعت غرفة التجارة الدولية عام 1953 مجموعة من القواعد الموحدة الخاصة بهذا العقد، وهي قواعد إتفاقية كما سبق ورأينا بالنسبة لعقدي البيع فوب **F.O.B** وفاس **F.A.S**[3].

---

(1) أنظر في القضاء الانكليزي قضية:
Yangtsze Insurance Association V. Lukmanjee (1918) A.C. 585.

(2) أنظر كتاب، سميث وكيمان، القانون التجاري، صفحة 126.

(3) أنظر ج. بيس J.Bes، المرجع السابق، لندن 1960، صفحة 262 ـ 263.

حددت القواعد الموحدة لهذا العقد التزامات كل من البائع والمشتري بما يأتي:

أولاً: التزامات البائع

1 ـ يلتزم البائع بتقديم بضاعة مطابقة لشروط عقد البيع وشهادة تثبت هذه المطابقة وفقاً لما نص عليه العقد.

2 ـ يلتزم البائع بوضع البضاعة، في الوقت المحدد والميناء المعين، على ظهر السفينة بصورة تسمح للمشتري بأن يفرغها بالوسائل المعتادة التي تتناسب مع طبيعة البضاعة.

3 ـ يتحمل البائع جميع نفقات ومخاطر البضاعة حتى الوقت الذي يتم فيه تسليمها ووضعها تحت تصرف المشتري وفقاً لنص الفقرة (2) المذكورة أعلاه. ويفترض أن تكون البضاعة مطابقة لشروط العقد.

4 ـ تغليف البضاعة وفقاً للعادات التجارية الخاصة بهذا النوع من البضائع، ما لم يتم الاتفاق بين الطرفين أو تقضي العادات بشحنها سائبة.

5 ـ يتحمل نفقات الكشف على البضاعة للتحقق من: وزنها، مقاسها، كميتها، عددها... وفقاً لما يتطلبه حسن وضع البضاعة تحت تصرف المشتري تنفيذاً لأحكام الفقرة 2 المذكورة أعلاه.

6 ـ إخطار المشتري فوراً وبدون أي إبطاء بالموعد المتوقع لوصول السفينة إلى ميناء الوصول، وتسليمه سند الشحن و/ أو أمر التسليم و/ أو أي مستندات أخرى قد تكون ضرورية لمنح المشتري سلطة استلام البضاعة في الوقت المناسب. =

4 ـ عقد البيع لميناء وصول مسمى Named Port Of Distination

ويطلق على هذا العقد إصطلاح (Ex-Quay). وهو يشبه من بعض نواحيه عقد البيع «سيف»، كما سنرى فيما بعد، وذلك من حيث التوسع في التزامات البائع بالنسبة للبضاعة.

يلتزم البائع وفقاً لشروط هذا العقد بتسليم البضاعة للمشتري في ميناء الوصول، كما يتحمل جميع نفقات البضاعة حتى يتم وضعها تحت تصرف المشتري في هذا الميناء. كما يلتزم البائع بالحصول على إجازة تصدير واستيراد البضاعة، وتحمل نفقات الشحن والتفريغ والنقل بالمولعين في كل من ميناء الشحن وميناء الوصول بما فيها رسوم الموانئ.

يعزف المصدرون الانكليز عن اتباع أحكام هذا العقد نظراً للالتزامات الكبيرة التي يرتبها على عاتق البائع المصدر، وبصورة خاصة مسؤوليات الاستيراد والتفريغ في بلد الوصول مما يضطرهم لتعيين وكلاء لهم في بلد

= 7 ـ تزويد المشتري بالشهادة القنصلية وشهادة المنشأ إذا طلب ذلك، ويتم الحصول على هذه المستندات على نفقة المشتري ومخاطره.

8 ـ تقديم مساعدته للمشتري للحصول على أي مستندات أخرى غير المستندات الواردة أعلاه، والتي يتم صدورها في بلد الشحن و/أو بلد المنشأ، إذا طلب المشتري ذلك لتسهيل عملية استيراد البضاعة في بلد الوصول أو لتسهيل مرورها في أي بلد آخر أثناء مرحلة النقل. ويتم ذلك كله على نفقة المشتري ومخاطره.

ثانياً: التزامات المشتري.

1 ـ يلتزم باستلام البضاعة منذ وضعها تحت تصرفه وفقاً لأحكام الفقرة (2) من التزامات البائع.

2 ـ يتحمل نفقات ومخاطر البضاعة منذ تمام وضعها تحت تصرفه بصورة فعلية وفقاً لنص المادة 2 من التزامات البائع. ويفترض لنشوء هذا الالتزام أن تكون البضاعة مطابقة لشروط العقد.

3 ـ يتحمل جميع النفقات التي دفعها البائع للحصول على المستندات المشار اليها في المادتين (7، 8) من التزامات البائع.

4 ـ يتحمل كافة النفقات والمصاريف الضرورية للحصول على المستندات والاجازات الضرورية لتفريغ البضاعة واستيرادها.

5 ـ تحمل جميع نفقات ومصاريف الرسوم الجمركية، وجميع النفقات والرسوم التي تترتب على البضاعة وقت التفريغ أو بسبب الاستيراد.

الاستيراد نظراً لجهلهم بالقوانين المحلية لهذا البلد[1].

وقد وضعت غرفة التجارة الدولية عام 1953 م بعض القواعد الموحدة الخاصة بهذا العقد[2] وهي قواعد إتفاقية يجوز الاتفاق بين الطرفين على خلافها.

---

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 36.

(2) تحدد هذه القواعد التزامات كل من البائع والمشتري بما يأتي:

أولاً: التزامات البائع.

1 ـ يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري بضاعة تتفق وشروط عقد البيع، مصحوبة بشهادة تثبت هذه المطابقة وفقاً لما نص عليه العقد.

2 ـ وضع البضاعة تحت تصرف المشتري في الوقت المحدد وعلى رصيف ميناء الوصول اللذين نص عليهما عقد البيع.

3 ـ يتحمل البائع نفقات الحصول على تصريح الاستيراد، إضافة إلى جميع النفقات والرسوم الخاصة بهذا الاستيراد بما فيها نفقات الترخيص بمغادرة البضاعة لميناء الشحن. كما يتحمل أية نفقات أخرى مثل الرسوم والتكاليف التي تترتب على استيراد البضاعة وتسليمها للمشتري.

4 ـ يتحمل جميع نفقات التغليف والترضيب الضروريين للبضاعة وفقاً لطبيعتها وطريقة تسليمها في ميناء الوصول.

5 ـ يتحمل جميع نفقات الكشف على البضاعة، مثل الكشف على كميتها، مقاسها، وزنها، عددها... وكل ما يعتبر ضرورياً لوضع البضاعة تحت تصرف المشتري وتسليمها وفقاً لنص المادة 2.

6 ـ يتحمل نفقات ومخاطر البضاعة حتى يتم وضعها فعلاً تحت تصرف المشتري وتسليمه إياها وفقاً لنص المادة 2 المذكورة أعلاه. شريطة أن تكون البضاعة مطابقة لشروط عقد البيع.

7 ـ يتحمل البائع نفقات الحصول على أمر التسليم وأية مستندات أخرى قد يطلبها المشتري لتسهيل عمليات تسليم البضاعة وترحيلها عن رصيف الميناء.

ثانياً: التزامات المشتري

1 ـ استلام البضاعة فور وضعها تحت تصرفه وفقاً لنص المادة 2، وأداء الثمن الذي نص عليه العقد.

2 ـ تحمل نفقات ومخاطر البضاعة منذ وضعها تحت تصرفه وفقاً لنص المادة 2، شريطة أن تكون البضاعة مطابقة لشروط العقد.

ـ أنظر كتاب، ج. بيس، المرجع السابق، صفحة 263ـ 264.

5 ـ عقد البيع Free Delivered

ويطلق على هذا البيع أيضاً إصطلاح: Franco Domicile كما يطلق عليه البعض إصطلاح Named Adress Of Consignee.

ويتبع هذا العقد غالباً في بيع الشحنات الصغيرة من بريطانيا إلى بلدان أوروبا الغربية. يلتزم البائع وفقاً لأحكام هذا العقد بدفع كافة الرسوم والنفقات الخاصة بالبضاعة حتى يتم تسليمها للمشتري في محل إقامته الذي نص عليه عقد البيع. ويجب أن تكون البضاعة وقت التسليم مطابقة للشروط والمواصفات التي نص عليها عقد البيع.

ويعتبر هذا النوع من العقود العقد النموذجي في الاتحاد السوفييتي ودول حلف وارسو للتعاون الاقتصادي المشترك: Warsow Council of Mutual Economic Aid بالنسبة للشحنات الصغيرة التي يتم شحنها بواسطة السكك الحديدية[1].

6 ـ عقد البيع تسليم مستودع البائع Ex-Works, or Ex-Store, or Ex-Warehouse

يلتزم المشتري وفقاً لأحكام هذا العقد باستلام البضاعة من مخزن أو مستودع البائع، وتنتقل ملكية البضاعة للمشتري منذ تمام هذا التسليم[2].

وقد حددت غرفة التجارة في بريطانيا الالتزامات الخاصة بكل من البائع والمشتري بما يأتي:

أولاً: التزامات البائع

1 ـ يلتزم البائع بتجهيز البضاعة وفقاً لشروط العقد، وبوضعها تحت تصرف المشتري في المكان الذي نص عليه هذا العقد وهو عادة مكان شحنها.

---

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 37.

(2) أنظر «سميث وكينز» المرجع السابق، صفحة 126.

2 - اخطار المشتري كتابة بأن البضاعة جاهزة للتسليم وأنها تحت تصرفه، ويرى البعض عدم التزام البائع بتوجيه هذا الاخطار إلا إذا نص العقد صراحة على ذلك.

3 - تنفيذ شروط العقد الخاصة بتغليف البضاعة وتعبئتها.

4 - يتحمل البائع نفقات فحص البضاعة والكشف عليها من قبل المشتري للتأكد من: كميتها، مقاسها، وزنها، محتوياتها وألوانها.

5 - يتحمل البائع جميع مخاطر البضاعة ونفقاتها حتى يتم وضعها تحت تصرف المشتري.

6 - تقديم مساعدته للمشتري، بناء على طلب الأخير ونفقته، لحصول الأخير على المستندات الضرورية من بلد المنشأ أو بلد الشحن والتي تسهل تصدير البضاعة واستيرادها أو مرورها في أي بلد آخر أثناء مرحلة النقل.

ثانياً: التزامات المشتري

1 - يلتزم المشتري باستلام البضاعة في أقرب فرصة ممكنة منذ إخطاره بوضع البضاعة تحت تصرفه في المكان والزمان اللذين نص عليهما عقد البيع.

2 - يتحمل نفقات ومخاطر البضاعة منذ تمام وضعها تحت تصرفه إذا كانت البضاعة متفقة مع شروط العقد.

3 - يتحمل نفقات الحصول على المستندات التي نصت عليها المادة 6 من التزامات البائع.

4 - يتحمل كافة الرسوم والنفقات التي تترتب على تصدير البضاعة.

5 - دفع ثمن البضاعة للبائع منذ تمام تسلمه لها، ما لم ينص العقد على خلاف ذلك[1].

يلتزم البائع وفقاً للقضاء البريطاني بإخطار المشتري بمكان تسليم

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 8 ـ 10.

البضاعة، خاصة إذا كان تسليمها سيتم في مدينة كبرى أو كان للبائع مخازن أو مستودعات ومصانع متعددة[1].

7 ـ عقد البيع تسليم رصيف السكة الحديد F.O.R وعقد البيع تسليم القاطرة F.O.T

ويطلق على هذين العقدين إصطلاح **Named Port of Departure** ويقضي العقد الأول بأن يتم تسليم البضاعة على رصيف السكة الحديدية. بينما يعني العقد الثاني F.O.T بأن تسليم البضاعة سيتم على القاطرة، فيتحمل البائع نتيجة لذلك نفقات ومخاطر الشحن.

يؤمن هذان النوعان من العقود للبائع نفس ميزات العقد السابق **Ex-Warehouse** بينما يختلفان عنه في أن تسليم البضاعة لن يتم في مخازن البائع بل على مقربة منها عادة.

ويقابل هذان الاصطلاحان في الولايات المتحدة الأمريكية **إصطلاح F.O.B**، كما يقابلهما في فرنسا **إصطلاح Franco Wagon**.

وتستعمل هذه الاصطلاحات فقط عندما يتم الشحن بالسكك الحديدية.

تتلخص التزامات كل من البائع والمشتري في هذين العقدين بما يأتي[2]:

أولاً: التزامات البائع

1 ـ يلتزم البائع باتخاذ جميع الاحتياطات للتأكد من أن البضاعة قد تم شحنها وفقاً لنظام السكك الحديدية.

2 ـ اخطار المشتري بشحن البضاعة، أو باحضارها إلى المحطة المتفق عليها للشحن.

---

(1) قال القاضي «بريت Brett» في قضية: Davis V. McLean (183) 21 W.R. 264.

«إن العقد الذي ينص عليه تسليم البضاعة في ليفربول Ex-Quay, or Warehouse Liverpool يتضمن شرطاً ضمنياً يلتزم البائع بمقتضاه باخطار المشتري بمكان التسليم لأن ليفربول مدينة كبيرة وليست مكاناً صغيراً يتم التسليم فيه».

(2) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 10ـ 11.

3 ـ التقيد بشروط التغليف التي نص عليها العقد.

4 ـ تحمل نفقات الكشف على البضاعة.

5 ـ الحصول على نسختين من تذكرة الشحن نظيفتين **Clean Waybill** إذا نص العقد أو قضت العادات التجارية بذلك.

6 ـ تحمل نفقات البضاعة ومخاطرها حتى يتم وضعها تحت تصرف هيئة السكك الحديدية.

7 ـ مساعدة المشتري، بناء على طلب الأخير ونفقته، للحصول على المستندات الضرورية من بلد المنشأ أو بلد الشحن، والتي تعتبر ضرورية لاستيراد وتصدير البضاعة أو مرورها في أي بلد آخر أثناء مرحلة نقلها.

ثانياً: التزامات المشتري

1 ـ يلتزم بأن يقدم للبائع جميع المعلومات الضرورية عن مكان وصول البضاعة وبلد الاستيراد.

2 ـ يتحمل نفقات البضاعة ومخاطرها منذ وضعها تحت تصرف هيئة السكك الحديدية، شريطة أن تكون مطابقة لمواصفات وشروط العقد.

3 ـ يتحمل النفقات الخاصة بالحصول على المستندات التي نصت عليها المادة (7) من التزامات البائع.

4 ـ دفع ثمن البضاعة للبائع منذ تمام وضعها تحت تصرف هيئة السكك الحديدية، ما لم ينص العقد على خلاف ذلك. شريطة أن تكون مطابقة لشروط ومواصفات العقد.

بعد أن قدمنا هذه النبذة الموجزة عن أهم العقود التي يجري العمل بموجبها في التجارة الدولية، ننتقل الآن إلى دراسة البيع البحري «سيف» موضوع هذا المؤلف.

المبحث الثاني: التعريف بالبيع البحري سيف C.I.F وخصائصه

1 ـ تعريف وتوطئة

البيع سيف هو بيع للبضاعة المنقولة بحراً لقاء ثمن إجمالي يشتمل على ثمن البضاعة وأجرة النقل وأقساط التأمين. ويتم التسليم فيه بتسليم

المستندات الممثلة للبضاعة[1].

يعتبر هذا العقد حديث النشأة. إذ تعود أول القضايا التي عرفها القضاء الانكليزي عن هذا العقد إلى عام 1862 م[2]. ويعزو الفقهاء الانكليز أسباب ظهور هذا العقد إلى ما يلي:

أولاً: ظهور قانون سندات الشحن في بريطانيا عام 1855 م الذي أعطى

---

(1) أنظر: «ي. ي. بيج» في كتابه: القانون التجاري، صفحة 148- 150.
أنظر: «روبرت لو» في كتابه: القانون التجاري، صفحة 462.
أنظر: «آن ديكسون» في كتابها: القانون التجاري الرأسمالي، صفحة 197- 199.

(2) أنظر في القضاء البريطاني:

Tragelles V. Swell (1862) 7 Hand N. 574.

وتتلخص هذه القضية بما يلي:
تم التعاقد بين طرفي العقد على بيع 300 طن من القضبان الحديدية «سيف هامبورغ»، على أن يتم دفع الثمن نقداً لقاء تسليم المستندات في مدينة لندن. ولكن المشتري رفض أداء الثمن واستلام المستندات بسبب تلف البضاعة في الطريق. فرفع البائع الأمر إلى القضاء. فحكمت المحكمة لمصلحة البائع بقولها:
«إن التفسير الصحيح لالتزام البائع في البيع البحري سيف لا يعني تسليم البضاعة نفسها في مدينة هامبورغ. إذ يعتبر البائع وفقاً لأحكام هذا العقد قد وفى بالتزامه إذا شحن البضاعة على سفينة متجهة إلى هذا الميناء وسلم سند الشحن وبقية المستندات للمشتري، لأن مخاطر البضاعة بعد الشحن تقع على عاتق المشتري».
- أنظر أيضاً قضية:

Ireland V. Livingston (1872) L.R. 5 H.L. 395.

نقد حكم القاضي اللورد بلاكبورن في هذه القضية بقوله:
«إن الشرط الذي يقضي بأن يكون الثمن شاملاً لأجرة النقل وثمن البضاعة والتأمين على أن يتم الدفع عند قبول المستندات، معروف جيداً في التعامل التجاري. وتتضمن فاتورة البضاعة في هذا النوع من العقود، أجرة النقل - ثمن البضاعة - أقساط التأمين، كما يجوز للمشتري خصم قيمة أجرة النقل اذا اشترط دفعها عند وصول البضاعة. ويعود المشتري على المؤمن لديه مباشرة بقيمة البضاعة أو قيمة التلف إذا تلفت البضاعة أو تعيبت في الطريق استناداً لبوليصة التأمين. كما أنه يعود مباشرة على الناقل للتعويض عن الضرر الذي أصابه استناداً لشروط عقد النقل، إذا كان هذا الضرر قد وقع نتيجة لخطأ الناقل أو وكلائه ولم يكن مشمولاً بالتأمين. ويبقى الثمن المتفق عليه ثابتاً لا يتبدل سواء ارتفعت أسعار البضاعة أو أجور النقل أو أقساط التأمين أو انخفضت. ولا يعتبر البائع عند ابرام عقدي النقل والتأمين وكيلاً عن المشتري بحيث يستحق أجرة عن وكالته، بل يعتبر عمله هذا وفاء منه لالتزامات رتبها عقد البيع سيف على عاتقه».

المظهر اليه حق الادعاء ضد الناقل. فالتظهير وفقاً لأحكام هذا القانون ينقل للمظهر إليه حقوق والتزامات عقد النقل الأمر الذي لم يكن مقرراً من قبل لسند الشحن.

ثانياً: نمو التجارة الدولية وازدهارها وظهور الخطوط البحرية المنتظمة، واتساع حجم السفن الناقلة وزيادة مقدرتها بحيث أنها أصبحت تفيض عن حاجة التاجر الواحد.

ثالثاً: تفضيل التاجر المستورد البقاء في مركز عمله والاتصال بالباعة المصدرين في الخارج لشراء ما يحتاجه من البضائع دون أن يتحمل مشاق السفر وخساراته وأخطاره لشراء بضاعته وفحصها قبل الشحن، ومن ثم استئجار السفينة المناسبة لنقلها وإبرام عقد التأمين، كل ذلك في بلد قد لا يعرف عن سوقه التجارية سوى النذر اليسير. بينما يقوم الباعة المصدرون بكل هذه الخدمات في البيع سيف، وهم أقدر على ذلك من المشتري بسبب خبرتهم الطويلة في بلد التصدير وموانئه وبالعادات والأعراف التجارية فيهما.

رابعاً: نمو وازدهار الاتصالات السلكية واللاسلكية والبريدية وانتظامها.

خامساً: تمكن المشتري في عقد البيع سيف من التصرف بالبضاعة وهي في مرحلة النقل بواسطة المستندات التي تمثلها، وخاصة سند الشحن.

سادساً: معرفة المشتري بصورة مسبقة بالثمن الذي يلتزم بدفعه والذي لا يتبدل بتبدل أجور النقل وأقساط التأمين.

سابعاً: تمكن البائع في هذا البيع من الحصول على ثمن البضاعة فور شحنها ـ كما سنرى ـ دون انتظار وصولاً إلى المشتري وتسلمه لها. بل ان البائع يحصل على هذا الثمن ولو هلكت البضاعة في الطريق دون خطأ منه. ولكنه يتحمل لقاء ذلك مخاطر تبدلات أجور النقل وأقساط التأمين بين وقت إبرام عقد البيع ووقت ابرام عقدي النقل والتأمين.

ثامناً: تمكن المشتري من التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل، قبل وصولها، وذلك فور تسلمه المستندات التي تمثلها. مع حفظ حقه برد البضاعة إذا تبين له بعد استلامها عدم مطابقتها لشروط عقد البيع. والخطر

الوحيد الذي يتحمله هو هلاك البضاعة نتيجة مخاطر لا يشملها عقد التأمين ولا يكون الناقل مسؤولاً عنها. ولكنه يستطيع تلاقي ذلك بابرام تأمين إضافي يشمل هذه المخاطر.

تاسعاً: يفي البائع بالتزامه نحو المشتري بشحن البضاعة على السفينة المتجهة لميناء الوصول الذي نص عليه عقد البيع ووفقاً للشروط التي حددها هذا العقد. ويبقى البائع محتفظاً بملكية البضاعة - كما سنرى - حتى يتم تظهير سند الشحن وإرساله للمشتري[1].

وبذلك نرى أن أهم أسباب ظهور هذا العقد تعود إلى أنه يحقق مصالح كل من البائع والمشتري. وقد قرر أحد الأحكام القضائية الأمريكية القديمة هذه الوقائع عندما نص على ما يلي: «إن من مميزات هذا العقد هي عدم اضطرار المشتري إلى التعامل مع جهات ثلاث هي: البائع، الناقل والمؤمن لديه. بل هو يحصر هذه العمليات كلها في شخص واحد وهو البائع لقاء ثمن إجمالي. وقد ساد عقد البيع سيف في العلاقات التجارية الدولية نتيجة لذلك وأخذ يحتل المكانة الهامة التي كان يحتلها عقد البيع البحري فوب سابقاً. بحيث أصبح هذا العقد في مطلع القرن العشرين أهم عقود التجارة الدولية على الاطلاق[2]. ولكن هذا لا يعني فقدان البيع فوب F.O.B لأهميته الدولية». إذ انحصرت فعاليته في الصفقات الضخمة بصورة خاصة والتي تشكل حمولة سفينة كاملة أو حمولة عدة سفن، بحيث يفضل المشتري في هذه الحالة استئجار سفينة أو سفن خاصة لشحن بضائعه بشروط حسنة.

تراجع التعامل الدولي في البيع سيف ابان الحرب العالمية الأولى بسبب قلة البواخر الناقلة وازدياد أقساط التأمين واضطرابها وعدم رغبة البائع بتحمل هذه المخاطر.

ولكن البيع سيف سرعان ما عاد يحتل مكان الصدارة بالنسبة للبيوع البحرية من جديد ابتداء من عام 1920 م حتى نشوب الحرب العالمية الثانية،

---

(1) أنظر «ساسون»، البيوع سيف وفوب، صفحة 1 ـ 10.

(2) يقول المثل الفرنسي، «بع سيفا واشتر فوبا».

حيث عاد البيع البحري فوب ليحتل مكان الصدارة من جديد لنفس الأسباب السابقة. وساعد على ذلك أيضاً:

1 ـ اتجاه العديد من الدول لتأسيس شركات ملاحة وطنية، أو لدعم هذه الشركات في حال وجودها وقصر التعامل معها بالنسبة للمواطنين والمقيمين في هذه الدول وخاصة بالنسبة لتجارة التصدير[1].

2 ـ فرض القيود على المبادلات النقدية ورقابة النقد في دول العالم بصورة عامة.

3 ـ إن اتساع الحرب العالمية الثانية وشمولها قلل من فرص وجود أماكن خالية على البواخر الناقلة التي كرس معظمها للعمليات الحربية والجهد الحربي، وجعل أجور النقل تتذبذب بسرعة فائقة مما حمل معظم الباعة المصدرين على العزوف عن تحمل هذه الأخطار وإلى اتباع سياسة ادفع واستلم Carry and cash في المبادلات التجارية الدولية. ويضاف إلى ذلك أن العديد من الدول قصر التحويلات النقدية على أثمان البضائع فوب فقط. وفرضت على المواطنين والمقيمين أن يؤمنوا ويشحنوا مع الشركات الوطنية لتقليل استنزاف النقد الأجنبي ولتحسين ميزان المدفوعات[2].

نستخلص من هذه المقدمة أن البيع سيف هو بيع للبضاعة وفقاً لشروط خاصة مميزة تحقق مصلحة كل من البائع والمشتري. وهو من أهم العقود في التجارة الدولية.

يتطلب هذا البيع تدخل أشخاص آخرين غير البائع والمشتري، فينشئ بذلك علاقات ثانوية مثل العلاقات التي ينشئها بين المشتري من جهة وبين الناقل والمؤمن من جهة أخرى. ومن أهم الأشخاص المتدخلين في هذا العقد أيضاً هي البنوك التي تتولى عمليات تمويل أثمان البضائع بواسطة الاعتمادات المستندية؛ والبنوك الوسيطة التي تلعب دوراً هاماً في تنفيذ التزامات الطرفين. ويترتب على ذلك نشوء علاقات قانونية خاصة بين هؤلاء الأشخاص وكل من طرفي العقد لا تخضع لأحكام عقد البيع سيف كما سنرى

---

(1) يقول المثل الفرنسي: ابع سيفا واشتر فوباً.

(2) سامون، المرجع السابق، صفحة 289ـ 290.

فيما بعد، وإنما تخضع للقواعد القانونية الخاصة بكل علاقة من هذه العلاقات.

من أهم خصائص هذا العقد أن التزام البائع بتسليم البضاعة فيه لا يتم بالتسليم المادي الفعلي لهذه البضاعة، بل بتسليم المستندات الممثلة لهذه البضاعة. ولا يجوز للمشتري أن يرفض استلام هذه المستندات ويطالب بتسليم البضاعة نفسها. كما لا يجوز للبائع أن يرسل البضاعة ويحجز المستندات تحت يده.

ويقابل التزام البائع هذا التزام المشتري بأداء ثمن البضاعة فور تسلمه المستندات. ولا يجوز له أن يعلق دفع الثمن على وصول البضاعة وفحصها للتأكد من مطابقتها للمواصفات والشروط التي نص عليها عقد البيع كما سنرى فيما بعد. ولكن قبول المشتري للمستندات وتسلمه لها لا يحرمه من حقه برد البضاعة إذا تبين بعد فحصها عدم مطابقتها لشروط العقد. ويكون للمشتري بذلك الحق برد المستندات غير المطابقة والحق برد البضاعة غير المطابقة أيضاً، «أي أن يتمتع ـ كما يقول بعض المؤلفين بحق الرد مرتين».

يلعب سند الشحن في هذا العقد دوراً غاية في الأهمية بوصفه ممثلاً للبضاعة التي اشتمل عليها، وسبب ذلك هو أن نقل الحيازة المادية للبضاعة من البائع للمشتري في التجارة الدولية عبر البحار أمر يكاد أن يكون مستحيلاً، فيقوم سند الشحن بهذه المهمة باعتباره كما قلنا سابقاً ممثلاً للبضاعة المشحونة بحيث يعتبر تسليمه للمشتري معادلاً لتسليم البضاعة نفسها ووضعها تحت تصرف الحامل الصحيح قانوناً لهذا السند[1].

---

(1) أنظر حكم القاضي «اللورد «هاذرلي Hatherly» في قضية:

Barber V. Meyerstein (1870) L.R. 4 (H.L.) 317.

أنظر أيضاً حكم القاضي اللورد «بوين Bowen» في قضية:

Sanders V. Maclean (1883) 11 Q.B.D. 327.

حيث قال: «تنتقل ملكية البضاعة للمشتري بتظهير سند الشحن إذا اتجهت إرادة الطرفين إلى ذلك. وينقل تظهير سند الشحن للمشتري المظهر اليه حق المطالبة القانونية استناداً لهذا السند كما ينقل للمظهر اليه جميع الحقوق التي يتمتع بها الشاحن ضد الناقل استناداً لعقد النقل نفسه».

(**)أنظر أيضاً «ساسون»، المرجع السابق، صفحة 1ـ 10.

ويجوز للبائع تسليم المستندات للمشتري على الرغم من ثبوت هلاك البضاعة في الطريق بعد شحنها، بل على الرغم من ثبوت علم البائع بتعيبها و/ أو هلاكها بعد الشحن. ويلتزم المشتري في هذه الحالة بدفع الثمن لقاء تسلم هذه المستندات سواء وصلت البضاعة أم لم تصل إلى ميناء الوصول لأن مخاطر البضاعة بعد الشحن تقع على عاتقه. ويبقى له في هذه الحالة حق الرجوع على المؤمن لديه استناداً لبوليصة التأمين، أو على الناقل استناداً لأحكام عقد النقل إذا كان التلف راجعاً لخطأ ثابت في جانب الناقل لا يشمله عقد التأمين[1].

2 ـ البيع سيف ليس بيعاً للمستندات

إن التزام المشتري بدفع ثمن البضاعة فور تسلمه المستندات الممثلة لها، على الرغم من هلاكها أو علم البائع بهلاكها بعد الشحن، دفع البعض إلى القول بأن البيع البحري سيف يعتبر بيعاً للمستندات وليس بيعاً للبضاعة نفسها. ولكن هذا القول خاطئ للأسباب التي سنوجزها فيما يلي.

إن عقد البيع البحري سيف عقد لبيع البضاعة وليس عقداً لبيع المستندات التي تمثل هذه البضاعة، ولكن طبيعة تنفيذ التزامات طرفي العقد تقتضي بأن يتم التسليم بواسطة المستندات الممثلة للبضاعة. فيلتزم البائع وفقاً لأحكام هذا العقد بشحن البضاعة وتسليم المستندات التي تمثلها، بحيث يعتبر التزامه الثاني تابعاً لالتزامه الأول. ولا يفي البائع بالتزامه إلا بتنفيذ كليهما معاً. ومبعث هذا اللبس في القضاء الانكليزي مثلاً، هو الحكم الذي أصدره القاضي «سكراتون Scruttoo» عام 1915 م[2] بقوله:

«إنني أتبنى الرأي الذي يقول بأن مبعث الصعوبات في تفسير أحكام عقد البيع سيف هو أن هذا العقد ليس بيعاً للبضائع بل هو بيع للمستندات التي تمثلها. فهو ليس بيعاً للبضاعة يلتزم البائع بموجبه بضمان وصول البضاعة للمشتري، بل هو عقد يلتزم البائع فيه بشحن البضاعة والتأمين عليها

(1) «بيج وينفولد» في كتابهما القانون التجاري، صفحة 150.

(2) أنظر قضية:

Arnhold Karberge & Co. V. Blyth, Green, Jurdain & Co. (1915) 2 K.B. 379.

وإرسالها لميناء الوصول... فالبائع هنا يبيع المستندات وليس البضاعة. ولا يجوز لنا أن نتساءل عن حالة البضاعة وقت تنفيذ العقد وإرسال المستندات بل يجب أن نتساءل عن حالة المستندات وقت قيام البائع بتسليمها، وهل هي متفقة مع شروط عقد البيع أم لا...».

ولكن محكمة الاستئناف البريطانية نقضت هذا الحكم بقولها[1]: «إن الوصف الحقيقي لهذا العقد أنه عقد لبيع البضاعة يتم تنفيذه بتسليم المستندات. إذ يلتزم البائع بموجب هذا العقد بتسليم المستندات وليس بتسليم البضاعة نفسها... أي أنه يلتزم بتسليم ما يمثل هذه البضاعة وهي المستندات[2]».

فالبيع البحري سيف ليس بيعاً للمستندات بل هو بيع للبضاعة ممثلة بالمستندات. وإن التزام المشتري بدفع الثمن لقاء تسلم المستندات لا يفقده حقه بالرجوع على البائع ورد البضاعة إذا تبين له بعد فحصها عدم مطابقتها لشروط عقد البيع[3].

ويؤيد صحة الرأي الذي أخذنا به أعلاه ما يلي:

1 ـ إذا قلنا أن البيع سيف بيع للمستندات كان من الجائز قانوناً أن تحل بعض المستندات المشابهة أو المعادلة محل البعض الآخر. ولكن القضاء والفقه يرفض الأخذ بهذا الرأي[4].

---

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 26.

(2) أنظر رأي القاضيين «بانكس و واريتغتون» في نقض هذا الحكم:
Arnhold Karberge & Co. V. Blyth, Green, Jurdain & Co. (1915) 2K.B. 379.

(3) تشورلي وجيلز، القانون التجاري، صفحة 231 ـ 232.
شميتوف، المرجع السابق، صفحة 32.
أنظر قضية: Heskell V. Continental Express (1950) 1 All E.R. 1033.

(4) أنظر قضية: Manber Sacharine Co Ltd. V. Corn Products Co Ltd. (1919) 1K.B. 198.
حيث أرسل البائع للمشتري خطاباً يخطره فيه بأنه أمن على البضاعة بالقيمة المتفق عليها وقدرها (4322 جنيهاً استرلينياً) وفقاً للبوليصة الموجودة لديه. فرفض المشتري دفع الثمن لقاء هذه المستندات. فحكمت المحكمة بصحة رفض المشتري أداء الثمن لأن للمشتري الحق ببوليصة تأمين خاصة ببضاعته فقط».
أنظر أيضاً: «غونتر Ganter»، قانون البيع سيف، صفحة 1 ـ 6.

2 ـ يلتزم المشتري، إذا أخذنا برأي القاضي سكراتون، بدفع الثمن لقاء المستندات التي تتفق وشروط العقد على الرغم من عدم مطابقة البضاعة نفسها لهذه الشروط. وهو رأي لم يقل به أحد بعد حتى اللورد سكراتون نفسه ينكره. كما أنه لا يجوز للمشتري أن يرجع على البائع بشيء في هذه الحالة وفقاً لهذا الرأي الذي قلنا بخطئه.

بينما يجوز للمشتري في البيع البحري سيف أن يرد البضاعة والمستندات ويطالب البائع بالثمن مع التعويض إذا تبين له فيما بعد عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد على الرغم من ثبوت مطابقة المستندات لهذه الشروط.

3 ـ إن قيمة سند الشحن تأتي من كونه ممثلاً للبضاعة. ولا قيمة مجردة له أبداً. وإن أداء المشتري للثمن على الرغم من هلاك البضاعة يقابله حقه بالرجوع على المؤمن لديه وعلى الناقل بما لحقه من ضرر.

4 ـ إن إرادة الطرفين إنصرفت وقت التعاقد إلى البضاعة نفسها وليس إلى المستندات التي تعتبر مجرد أداة لتنفيذ الالتزامات العقدية التي نص عليها عقد البيع المبرم بينهما[1].

3 ـ تعريف ببعض أنواع البيع البحري «سيف C.I.F»

ينص البيع البحري سيف التقليدي على بيع البضاعة المنقولة بحراً لقاء ثمن إجمالي يتضمن ثمن البضاعة مضافاً إليه أقساط التأمين وأجرة النقل، ويرمز إليه باصطلاح «C.I.F». يلتزم البائع وفقاً لأحكام هذا العقد بشحن البضاعة إلى ميناء الوصول الذي اتفق المتعاقدان عليه وبابرام عقدي النقل والتأمين ودفع أقساط التأمين وأجرة النقل ومن ثم إرسال المستندات وتسليمها إلى المشتري. وأهم المستندات هي: سند الشحن، بوليصة التأمين والفاتورة التجارية.

---

(1) أنظر أيضاً:

Johnson of Stockholm V. Taylor Bros & Co. Ltd. (1917) A.C. 144.

Orient Co. Ltd. V. Brakke & Howlid (1913) 1 K.B. 531.

Harpe & Co. V. Hasawa & Co. (1917).

أوجد التعامل التجاري أنوعاً أخرى من البيع سيف يتضمن أحكاماً تزيد أو تنقص من التزامات البائع. وأهم هذه الأنواع ما يلي:

أولاً: البيع «C & F»

يختلف هذا العقد عن العقد سيف التقليدي بعدم التزام البائع بالتأمين على البضاعة محل العقد. بل يلتزم البائع فقط باخطار المشتري بموعد الشحن وبابرام عقد النقل. ويتحمل البائع مخاطر البضاعة خلال مرحلة النقل البحري إذا أهمل في توجيه هذا الاخطار في الوقت المناسب. ويلتزم المشتري بابرام عقد التأمين على البضاعة ودفع أقساط التأمين وفقاً للشروط المطلوبة في البيع سيف إذا نص عقد البيع «C.I.F» على التزام المشتري بالتأمين.

يتبع هذا النوع من العقود في البلاد التي تشترط على المستوردين سيف ابرام عقود التأمين لدى الشركات الوطنية المحلية[1]. وتتم معظم العقود التي تبرم بين بريطانيا وكل من: استراليا، نيوزيلاند، وجنوب افريقيا وفقاً لهذا النوع من العقود. إذ يعمد البائع إلى إخطار شركة التأمين التي يعينها المشتري بموعد شحن كل شحنة يرسلها للمشتري كي تصدر هذه الشركة بوليصة تأمين عنها لحساب المشتري وعلى نفقته الخاصة بحيث يعتبر البائع غريباً عن عقد التأمين[2].

ثانياً: عقد البيع «C & C.I.F» (القيمة سيف، عمولة الوكيل)

يشتمل الثمن في هذا العقد على قيمة البضاعة سيف مضافاً إليها العمولة التي يتقاضاها وكيل المشتري عن ابرام هذه الصفقة أو عن تمويلها، وذلك عند قيام إحدى المؤسسات المالية بتمويل هذه الصفقة لقاء عمولة متفق عليها أو عمولة يتم تقديرها وفقاً للتعامل السابق بين المؤسسة وعميلها المشتوي أو وفقاً للعادات والأعراف التجارية[3].

---

(1) شميترف، المرجع السابق، صفحة 33ـ 34.
(2) ميلنس هرلدن، «Bankers Advances»، صفحة 243.
(3) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 34.

ثالثاً: عقد البيع «C.I.F.& E.» (C.I.F.& Exchange)

يرد هذا الشرط في العقود سيف التي يتم دفع الثمن فيها بواسطة إحدى المؤسسات المالية بحيث يشتمل الثمن على العمولة التي تتقاضاها هذه المؤسسات لقاء تمويل البضاعة مضافاً اليها فارق الثمن بسبب تبدل سعر التعادل وسعر الصرف[1].

ويجدر بنا أن نشير إلى أن تعبير «C.I.F & C& I» يكتنفه بعض الغموض. فهو يشير أحياناً إلى العمولة التي يتقاضاها البنك، كما أنه يرمز أحياناً أخرى إلى عدم تأثر الثمن بتبدلات سعر الصرف أو سعر التعادل، إذا تم دفع الثمن في بلد أجنبي بواسطة الدولار أو الجنيه الاسترليني مثلاً، ويحسن بالمتعاقدين، دفعاً للخلاف في التفسير، أن يبينا بشكل واضح المعنى المقصود من هذا الرمز «Exchange Fluctuation».

رابعاً: البيع «C.I.F. & C.& I» (C.I.F. & Commision & Interests)

يعني هذا الاصطلاح أن الثمن يتضمن قيمة البضاعة سيف مضافاً إليها عمولة البنك والفوائد التي تستحق على هذا الثمن. تظهر أهمية هذا الاصطلاح عندما يعمد البائع إلى خصم كمبيالة بقيمة البضاعة التي باعها قبل استحقاقها وقبل قيامه بتسليم المستندات للمشتري.

ويستعمل هذا النوع من العقود في تجارة الصادرات إلى بلدان الشرق الأقصى والهند والباكستان وبورما. فإذا دفع المشتري قيمة الكمبيالة قبل استحقاقها كان له أن يحصل من البنك أيضاً على خصم يتناسب مع المدة الباقية لاستحقاقها[2].

المبحث الثالث: تحول عقد البيع سيف

يتحول عقد البيع سيف إلى عقد من نوع آخر إذا تضمن أحد الشروط التالية[3]:

---

(1) سامون، المرجع السابق، صفحة 22.
شميتوف، المرجع السابق، صفحة 34.

(2) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 35.

(3) أنظر اللورد «سكراتون Scrutton» في كتابه «مشارطات الايجار»، صفحة 201.

1 ـ شرط بقاء البضاعة على مخاطر البائع حتى وصولها إلى ميناء الوصول. يتحول العقد بوجود هذا الشرط إلى بيع للبضاعة وتسليمها في ميناء الوصول، وهو يختلف بصورة جوهرية عن البيع البحري سيف الذي تنتقل مخاطر البضاعة بموجبه إلى عاتق المشتري منذ تمام شحن البضاعة على السفينة الناقلة. ويعتبر ذلك مبدأ أساسياً من مبادئ عقد البيع سيف كما سنشرح ذلك فيما بعد بصورة مفصلة.

2 ـ شرط فسخ العقد إذا هلكت البضاعة كلياً أو جزئياً، خلال مرحلة النقل. تصبح البضاعة كما قلنا أعلاه على مخاطر المشتري في عقد البيع سيف منذ تمام شحنها على السفينة، ويلتزم المشتري وفقاً لهذا المبدأ بدفع ثمن البضاعة لقاء استلام المستندات ولو هلكت البضاعة في الطريق. ويكون للأخير أن يرجع بالتعويض على المؤمن لديه أو على الناقل فقط، وليس له أن يرجع على البائع بشيء إلا إذا ثبت وجود خطأ في جانبه يعود إلى ما قبل الشحن أدى إلى تعيب البضاعة أو هلاكها.

3 ـ شرط تقدير ثمن البضاعة وفقاً للكمية التي يتم تسليمها في ميناء الوصول. إذ يتحول العقد بموجب هذا الشرط إلى عقد لبيع البضاعة وتسليمها في ميناء الوصول.

4 ـ يتحول عقد البيع إلى عقد بيع فوب إذا تضمن الشرط التالي الذي أشار إليه القاضي البريطاني **«وادينغتون Waddington»** في حكم شهير له. وقد نص الشرط على ما يلي: «يتضمن الثمن الذي نص عليه عقد البيع ما يلي: ثمن البضاعة + أجرة النقل، دون أن يشتمل على أقساط للتأمين. كما نص الشرط على أن يتحمل المشتري الزيادة التي تطرأ على أجرة النقل في الفترة ما بين إبرام العقد وشحن البضاعة، ويضاف إلى ذلك التزام المشتري بإبرام عقد النقل إذا لم يتمكن البائع من شحن البضاعة على السفينة التي نص العقد عليها إضافة إلى تحمله لنفقات تخزين البضاعة حتى يتم شحنها».

5 ـ قد يرد في عقد البيع سيف شرط يؤدي تحققه إلى تحول العقد،

= أنظر ماسون، المرجع السابق، صفحة 11ـ 17.

أنظر غوتر، المرجع السابق، صفحة 9.

ويبقى العقد سيف محتفظاً بصفته إذا لم يتحقق هذا الشرط. ومثالنا على ذلك الشرط الذي ينص على ما يلي: «يعتبر العقد لاغياً إذا لم يصل أي جزء من البضاعة، وبالنسبة لهذا الجزء فقط. ولا يجوز للبائع أن يطالب بثمن هذا الجزء إذا تم ذلك أثناء تسلم المستندات. ولا يجوز لأي من المتعاقدين أن يطالب بفسخ العقد إذا تبين لهما أو لأحدهما تلف البضاعة بعد تسليم المستندات».

دفع المشتري في هذه القضية ثمن البضاعة لقاء المستندات التي تسلمها. ولكن البضاعة هلكت في الطريق وحصل المشتري على تعويض التأمين وهو أكبر من الثمن الذي دفعه للبضاعة. فطالبه البائع بفارق الثمن. فلم يحكم القضاء للبائع بذلك لعدم تحول العقد نتيجة لتحقق هذا الشرط[1].

6 ـ يتحول العقد إذا تضمن شرطاً يعلق بموجبه أداء الثمن على وصول البضاعة، وقد بين القضاء البريطاني ذلك في قضية هامة تتلخص وقائعها بما يلي[2]: «تم الاتفاق بين البائع والمشتري على دفع نصف الثمن لقاء تسليم المستندات والنصف الباقي لقاء تسليم البضاعة».

فأصدر القاضي «كينيدي» قراره بأن مثل هذا العقد ليس عقد بيع سيف، وذلك لعدم صحة تعليق أداء الثمن في هذا البيع على وصول البضاعة سالمة ومن ثم التزام البائع بتسليمها. لأن الثمن يستحق في البيع سيف لقاء تسليم المستندات ولو هلكت البضاعة في الطريق»[3]. أما إذا كان تعليق دفع الثمن على وصول البضاعة ليس شرطاً في العقد بل هو تنظيم لموعد استحقاق هذا الثمن، بقيت للعقد صفته ولم يتحول. ومثالنا على ذلك الشرط الذي ينص

---

(1) أنظر قضية: Karinjee Ivanjee & Co., V. Williams F. Malcolm & Co. (1926) 25 Li L.R. 28.

(2) أنظر قضية: Dupont V. British South Africa Co. (1901) T.L.R. 24.

(3) أنظر قضية: Polinghi V. Dried Milk Co., (1904) 10 Com. Cas 42.

وقد أخذ القضاء الأمريكي بهذا الرأي في قضية:

Cundill V. A.W. Milkauser Corporation (1931) 275 N.Y. at P. 416.

إذ تضمن العقد شرط إبرام عقد التأمين على نفقة البائع، وشرط استحقاق الثمن لقاء تسليم المستندات عند وصول السفينة بحيث لا يلتزم المشتري بالدفع إذا لم تصل السفينة. فحكمت محكمة استئناف نيويورك بأن العقد ليس بيع سيف، بل هو بيع للبضاعة تسليم ميناء الوصول.

على استحقاق الثمن عند وصول البضاعة لقاء تسليم المستندات، فيستحق الثمن في هذه الحالة عند وصول البضاعة أو في الوقت الذي كان يجب أن تصل فيه في حالة هلاكها لقاء تسليم المستندات للمشتري[1].

7 ـ يتحول العقد سيف أيضاً إلى عقد من نوع آخر إذا تضمن العقد شرطاً يلتزم البائع بمقتضاه بتسليم سند الشحن و/أو أمر التسليم، وبوليصة تأمين و/أو شهادة تأمين. وذلك لأن شهادة التأمين لا تعادل بوليصة التأمين من حيث قوة نفاذها القانوني ولا تحل محل البوليصة في البيع سيف كما سنرى فيما بعد، كما أن أمر التسليم لا ينقل للمشتري حقوق والتزامات عقد النقل كسند الشحن ولا يتيح للمشتري التصرف بالبضاعة قبل تسلمه لها. وتعتبر هذه الميزة من أهم ميزات عقد البيع سيف. إذ أن الغاية الأساسية من هذا العقد هي منح المشتري سلطة التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل بواسطة سند الشحن الذي يمثلها[2].

---

(1) أنظر قضية: Tragelles V. Swell (1862) 7 Hand. N. 574.

(2) لقد حكم القضاء البريطاني بذلك في قضية:

Comptoir D'Achat et de Vente du Boerenbond Belge S/A. V. Luis Ridder Ltd. (Jan. 19-1949) A.C. 293- 325).

وتتلخص هذه القضية بما يلي:

«إشترت شركة بلجيكية من شركة أرجنتينية 500 طناً من الشعير على أن يتم شحنها من الأرجنتين سيف أنتويرب، كما أن دفع الثمن يتم وفقاً لنص العقد المطبوع الذي تتعامل به مؤسسة الحبوب البريطانية في لندن وذلك لقاء تسليم سند الشحن أو أمر التسليم وبوليصة تأمين أو شهادة تأمين عند وصول البضاعة. كما نص العقد على التزام البائع بتعويض المشتري عن كل ما يلحق البضاعة من نقص عند وصولها إلى ميناء الوصول.

شحن البائع مقدار (1120 طناً) من الشعير وحصل من الناقل على سند شحن صادر لأمره. وفي 30 أبريل 1940 م أرسل وكيل البائع أمر تسليم البضاعة (500 طناً) إلى المشتري، كما أرسل إليه شهادة تأمين وفقاً للتعامل التجاري الذي جرى العمل بموجبه بينهما في السنوات العشر السابقة.

قبل المشتري أمر التسليم الفاتورة ودفع الثمن.

فأمر البائع الناقل بتوجيه السفينة والبضاعة إلى لشبونة بعد أن تم احتلال بلجيكا من قبل الألمان في مايو 1940 م والباخرة ما زالت في الطريق، وقد تم تفريغ البضاعة في لشبونة بدون علم وموافقة المشتري ـ كما تم بيع هذه البضاعة هناك بسعر أقل من سعر العقد.

أرسل البائع للمشتري القيمة التي تم بيع البضاعة لقاءها واحتفظ لنفسه بفارق الثمن باعتبار أن ملكية البضاعة وأخطارها قد انتقلت للمشتري منذ الشحن وفقاً لأحكام البيع سيف. =

- فرفض المشتري المبلغ وذلك برد كامل الثمن لأن ملكية البضاعة ومخاطرها لم تنتقل اليه.
فحكم القاضي «موريس Morris» لمصلحة البائع على أساس أن العقد بيع سيف تسلم المشتري فيه أمر تسليم ذو قيمة تجارية.
وأكدت محكمة الاستئناف هذا الحكم.
ولكن مجلس اللوردات نقض حكم محكمة الاستئناف وأصدر قراره لمصلحة المشتري لأن العقد المبرم بينه وبين البائع ليس عقد بيع سيف. وعلل القاضي اللورد «بورتر Porter» هذا الحكم بقوله: «ليس العقد في هذه القضية بيع سيف على الرغم من مهره بهذا الرمز. لأن البائع لا يتمكن من حياز البضاعة حيازة فعلية أو رمزية، ولا تنتقل ملكيتها اليه إلا بعد تسلمه إياها. فالالتزامات التي يتحملها البائع في البيع البحري سيف معروفة تماماً، وهي تشتمل في الحالة العادية على تسليم سند شحن يمثل البضاعة التي تم التعاقد عليها مرفقاً ببوليصة تأمين صادرة وفقاً للعادات التجارية المتعارف عليها وفاتورة تجارية بالثمن. وغالباً ما يخصم المشتري من الفاتورة أجرة النقل التي يتم دفعها في ميناء الوصول.
ويلتزم المشتري بدفع الثمن لقاء هذه المستندات.
وتنتقل ملكية البضاعة للمشتري منذ تمام شحن البضاعة وإرسال المستندات. كما تنتقل مخاطرها اليه منذ تمام شحنها، بينما تنتقل حيازتها إليه بانتقال المستندات التي تمثلها.
ويكون للمشتري أن يدعي مباشرة ضد الناقل استناداً لعقد النقل الذي انتقلت اليه حقوقه والتزاماته بتظهير سند الشحن لأمره وتسلمه إياه، بينما لا ينقل أمر التسليم إليه أي حق من هذه الحقوق ولا يستفيد المشتري أيضاً من بوليصة التأمين ما دامت البوليصة تحت يد البائع، خاصة وأن هذه البوليصة تغطي بضاعة اجمالية تشكل بضاعة المشتري جزءاً منها فقط. ولا توضح الشهادة التي أرسلها البائع اليه شيئاً من شروطها.
إن كل هذا يتنافى مع الغاية المتوخاة من البيع البحري سيف. لأن الغاية من هذا العقد هي تمكين المشتري من التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل، ونقل حيازتها اليه ونقل حيازتها من يد لأخرى بحرية تامة بواسطة سند الشحن والبوليصة. ولا يستطيع أمر التسليم وشهادة التأمين القيام بهذه الوظيفة الأساسية، وبالتالي لا يمكن القول بانتقال مخاطر البضاعة منذ الشحن ما دامت حيازتها وملكيتها لم تنتقلا اليه. خاصة وأن العقد قد تضمن تعهد البائع بضمان أي نقص تتعرض له البضاعة في الطريق حتى يتم تسليمها في ميناء الوصول. ولذا، فإن العقد موضوع هذه القضية ليس عقد بيع سيف، وللمشتري حق استرداد كامل الثمن نتيجة لاخلال البائع بالتزامه عندما شحن البضاعة إلى لشبونة بدلاً من أنتويرب وحصوله من الناقل على سند شحن جديد يبين فيه أن ميناء الوصول هو لشبونة بدلاً من أنتويرب. إن العقد موضوع هذه القضية هو بيع للبضاعة في ميناء الوصول، وتسليم المستندات يستخدم فيه لتحديد موعد استحقاق الثمن وليس له أي أثر على انتقال ملكية البضاعة ومخاطرها للمشتري.
ويجدر بنا أن ننظر إلى شروط العقد كلها قبل البت فيما إذا كان العقد بيع سيف أم لا. وقد أيد هذا الرأي جميع القضاة اللوردات:
«Du Parcq, - Simonds, - Mac Dermott, - Normande.

الفصل الثاني

القواعد والأحكام القانونية التي تنظم علاقات الأطراف في البيع سيف

يتم إبرام هذا العقد بتوافق إرادتين على احداث أثر قانوني، ولا بد فيه من توافر أركان انعقاده وهي: الرضا، المحل والسبب. وشرط صحته وهي الأهلية اللازمة لانعقاده، وأن تكون إرادة كل من طرفيه خالية من العيوب التي تفسدها[1].

الأصل في هذا العقد، شأنه في ذلك شأن سائر العقود، أن تخضع حقوق والتزامات أطرافه لأحكام النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني. ولكن الطبيعة الدولية التي يتصف بها هذا العقد[2]، وأهميته المتزايدة في التجارة الدولية وحداثة نشأته، حتمت على الفقه والقضاء ورجال الأعمال أن يعملوا على وضع بعض القواعد الاتفاقية لتحديد التزامات كل من البائع والمشتري، ولتفسير هذه الالتزامات على ضوء المصالح الاقتصادية التي تؤمن ازدهار التجارة الدولية للحيلولة دون المنازعات الناجمة عن تنازع القوانين والاختلاف في التفسير والتأويل ودفعاً لأية صعوبات قد تعترض سبيل التجارة الدولية.

وقد تم، على ضوء هذه المصالح، وضع بعض القواعد الدولية الاتفاقية الخاصة بهذا العقد، وبغيره من العقود التي سبقت الاشارة إليها

(1) أستاذنا الدكتور سليمان مرقص، الوجيز في شرح القانون المدني، الجزء الثاني، صفحة 46 وما بعدها.

(2) أنطاكي وسباعي، الموسوعة التجارية، الجزء الخامس، هامش صفحة 632.

سابقاً، وذلك في المؤتمر الذي عقد عام 1953 م على أمل أن يتم تطبيق هذه القواعد على المبادلات الدولية شأنها في ذلك شأن القواعد الموحدة لسندات الشحن عام 1924 م، واتفاقية وارسو للنقل الجوي عام 1932 م التي عدلت عام 1961 م. وتجدر الاشارة إلى أن هذه القواعد لم تكتسب بعد صفة الالزام من الوجهة الرسمية، وفي إمكان المتعاقدين الخروج عليها إذا إتفقا صراحة في عقد البيع بعد ذلك.

حددت القواعد التي أشرنا إليها أعلاه التزامات كل من البائع والمشتري والشروط الواجب توافرها في المستندات التي يلتزم البائع بالحصول عليها وتسليمها للمشتري. وسنعمد إلى شرح هذه الالتزامات بصورة مفصلة في الفصول التالية[1].

---

(1) تنص هذه القواعد في معرض تحديدها لالتزامات طرفي العقد على ما يأتي:

أولاً: التزامات البائع

1 - تقديم بضاعة مطابقة لعقد البيع مرفقة بما يثبت هذه المطابقة وفقاً لشروط العقد.

2 - يلتزم البائع بابرام عقد النقل، وفقاً للشروط المتعارف عليها، لنقل البضاعة إلى ميناء الوصول على الخط الملاحي المعتاد، على سفينة غير شراعية من نفس نوع السفن التي تستعمل عادة في نقل البضاعة محل العقد. ويلتزم أيضاً بدفع أجرة النقل وأجرة التفريغ التي قد تطالب بها الخطوط الملاحية المنتظمة في ميناء الشحن.

3 - يتحمل البائع نفقات الحصول على المستندات الخاصة بتصدير البضاعة وأية أوامر حكومية ضرورية لتمام هذا التصدير.

4 - يلتزم البائع بشحن البضاعة في ميناء الشحن في الموعد المحدد لذلك أو ضمن الفترة الزمنية المتفق عليها. كما يلتزم اذا لم يحدد العقد موعداً للشحن بأن يشحن البضاعة خلال زمن معقول وإخطار المشتري بذلك فوراً، دون أي تأخير، بأن البضاعة قد تم شحنها على السفينة.

5 - يلتزم البائع بدفع نفقات الحصول على بوليصة تأمين، قابلة للانتقال، ضد مخاطر النقد وفقاً لشروط العقد. ويجب أن يبرم عقد التأمين لدى شركات التأمين أو لدى مؤمنين مكتتبين وفقاً لشرط (الاعفاء من الخسارات الخاصة F.P.A). كما يجب أن تغطي بوليصة التأمين قيمة البضاعة سيف مضافاً اليها مبلغ 10% من هذه القيمة. ويجب أن تصدر البوليصة بنفس العملة النقدية التي نص العقد عليها إذا كان ذلك ممكناً.

ولا تغطي بوليصة التأمين مخاطر النقل الخاصة المعمول بها بالنسبة لأنواع خاصة من التجارة، أو التي قد يرغب المشتري بتغطيتها لتوفير الحماية الشخصية له ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. ومن هذه المخاطر الخاصة التي يجب الاتفاق عليها بين المتعاقدين: (السرقة، الاختلاس، التسرب، الكسر، التشقق، التعرق).

كما اجتمع عدد من ممثلي المؤسسات الخاصة والهيئات المالية التي

= ويلتزم البائع بالتأمين ضد مخاطر الحرب إذا طلب المشتري ذلك. ويتحمل المشتري نفقات هذا التأمين الذي يجب أن يتم أيضاً بنفس العملة النقدية لعقد البيع إذا كان ذلك ممكناً.

6 ـ يتحمل البائع مخاطر البضاعة حتى يتم اجتيازها لحاجز السفينة، مع مراعاة أحكام المادة (4) من التزامات المشتري.

7 ـ يلتزم البائع بتسليم المشتري، دون إبطاء، سند شحن نظيف قابل للانتقال مدون فيه إسم ميناء الوصول المتفق عليه. وفاتورة تجارية بالبضاعة المشحونة وبوليصة تأمين. أما إذا لم يتمكن من الحصول على بوليصة تأمين وقت إرسال المستندات، تقبل منه شهادة تأمين صادرة عن مؤمنين مكتتبين تنقل لحاملها نفس الحقوق التي كان سيحصل عليها فيما إذا كان حائزاً على البوليصة شريطة أن تتضمن هذه الشهادة الشروط الأساسية للبوليصة.

ويجب أن يغطي سند الشحن البضاعة المتعاقد عليها فقط، وأن يكون مؤرخاً في نفس تاريخ الشحن المتفق عليه، وأن يتم تظهيره لأمر المرسل اليه المشتري أو ممثله المتفق عليه. ويجب أن يكون هذا السند مؤلفاً من مجموعة من سندات الشحن المشحونة، أو سنداً برسم الشحن مظهراً من شركة النقل بصورة صحيحة يؤكد أن البضاعة موجودة فعلاً على السفينة الناقلة، ويجب أن يتم هذا التظهير ضمن المدة المحددة للشحن.

ويلتزم البائع بتسليم صورة عن مشارطة الايجار إذا أحال سند الشحن على هذه المشارطة.

8 ـ يلتزم البائع بتغليف البضاعة على نفقته الخاصة وفقاً للشكل المعتاد، ما لم تقض العادات التجارية بشحنها سائبة.

9 ـ يتحمل البائع نفقات الكشف على البضاعة للتحقق من: كميتها، مقاسها، وزنها، عددها وكل ما يعتبر ضرورياً لشحن البضاعة.

10 ـ يتحمل البائع نفقات ورسوم البضاعة حتى يتم شحنها، بما في ذلك الرسوم والنفقات المترتبة على البضاعة بسبب تصديرها. كما يتحمل نفقات جميع الاجراءات الضرورية لتمام الشحن.

11 ـ يلتزم البائع بتقديم شهادة منشأ وشهادة قنصلية للمشتري، شريطة أن يتحمل المشتري النفقات المترتبة على ذلك.

12 ـ يلتزم البائع بتقديم المساعدة الضرورية للمشتري للحصول على المستندات التي يريدها (فيما عدا المستندات المذكورة في المواد السابقة) والتي تصدر عادة في بلد الشحن أو في بلد المنشأ، بغية تسهيل استيرادها في بلد الوصول أو مرورها في أي بلد آخر أثناء مرحلة النقل، شريطة أن يتحمل المشتري النفقات والمخاطر المترتبة على ذلك.

ثانياً: التزامات المشتري

1 ـ يلتزم المشتري بقبول المستندات التي يقدمها اليه البائع إذا كانت مطابقة لشروط ومواصفات العقد، ويدفع الثمن الذي تم الاتفاق عليه.

2 ـ يلتزم باستلام البضاعة في ميناء الوصول ويتحمل جميع النفقات والرسوم الخاصة بالبضاعة خلال مرحلة النقل البحري حتى وصولها إلى ميناء الوصول. كما يتحمل نفقات =

تهتم في تحقيق وتمويل التجارة الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1919 م لوضع قواعد اتفاقية للبيوع الدولية بغية تحديد التزامات كل من البائع والمشتري. وذلك تلافياً لأية علاقات في التفسير والتأويل، ودفعاً للغموض الذي قد يحيط في تفسير هذه الالتزامات. وقد تم تعديل هذه القواعد في الاجتماع الثاني الذي عقده هؤلاء الممثلون عام 1941 م قبيل صدور القواعد الموحدة في عام 1953 م[1].

= التفريغ ما لم تعتبر هذه الرسوم والنفقات من عناصر أجرة النقل، أو أن يكون قد تم دفعها لشركة النقل وقت دفع أجرة النقل.

كما يتحمل المشتري نفقات بوليصة التأمين ضد أخطار الحرب في حال تقديمها.

أما إذا بيعت البضاعة «سيف مفرغة C.I.F. Landed» تحمل البائع نفقات التفريغ ورسوم النقل بالمواعين وعوائد الرصيف.

3 ـ يتحمل البائع مخاطر البضاعة منذ اجتيازها حاجز السفينة في ميناء الشحن.

4 ـ إذا احتفظ المشتري لنفسه بفترة زمنية يتم شحن البضاعة خلالها، و/ أو احتفظ لنفسه بحق اختيار ميناء الوصول وفشل في إخطار البائع بالتعليمات الضرورية في الوقت المحدد، تحمل نتيجة لذلك الرسوم الاضافية على البضاعة والأخطار التي تتعرض لها منذ انتهاء المدة المحددة للشحن، شريطة مطابقة البضاعة لشروط العقد.

5 ـ يتحمل المشتري نفقات الحصول على شهادة المنشأ والشهادة القنصلية.

6 ـ يتحمل المشتري نفقات الحصول على المستندات المذكورة في المادة 12 التزامات البائع.

7 ـ يتحمل المشتري جميع الرسوم الجمركية وأية نفقات أخرى تستحق الدفع وقت الاستيراد أو بسبب ذلك.

8 ـ يتحمل المشتري نفقات ومخاطر الحصول على شهادة الاستيراد، أو السماح بدخول البضاعة أو ما شابه ذلك، والتي قد يتطلبها استيراد البضاعة في ميناء الوصول.

(1) وقد حددت هذه القواعد التزامات كل من البائع والمشتري كما يلي:

أولاً: التزامات البائع

1 ـ يلتزم البائع بدفع أجرة البضاعة حتى ميناء الوصول.

2 ـ دفع رسوم التصدير وجميع الرسوم والنفقات المترتبة على ذلك.

3 ـ دفع أقساط التأمين وإبرام عقد التأمين.

4 ـ إبرام عقد التأمين ضد أخطار الحرب وفقاً للشروط السائدة في ميناء الشحن وقت الشحن على نفقة المشتري، ما لم يوافق البائع على قيام المشتري بإبرام هذا العقد.

5 ـ الحصول على سند شحن نظيف بشحن البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه وإرساله إلى المشتري أو وكيله مرفقاً ببوليصة التأمين أو شهادة التأمين شريطة أن تكون جميعها قابلة للانتقال. =

كما أعدت الجمعية الدولية لتوحيد قواعد القانون الخاص في روما عام 1969 م اتفاقية خاصة بتوحيد القواعد التي تطبق على المبادلات التجارية الدولية للبضائع «Draft Convention of Uniform Law of International Sales of Goods, 1969»، وهي ذات صفة غير ملزمة. وتأخذ دول السوق الأوروبية المشتركة «E.E.C» حالياً بهذه الاتفاقية في البيوع الدولية. ولا تعتبر هذه الاتفاقية ملزمة لطرفي العقد، إذ يجوز لهما أن يتفقا على خلافها وأن يضمنوا العقد أية شروط خاصة يرونها محققة لمصالحهم، أو أن يحيلوا على القوانين المحلية لأي بلد آخر. وتطبق هذه الاتفاقية، وفقاً للمادة السادسة منها، على العقود التي لا تحيل صراحة أو ضمناً على أي قانون داخلي. وهي تهدف أساساً إلى الحد من تنازع قوانين الدول الأطراف

= 6 ـ يكون البائع مسؤولاً عن نقص البضاعة أو تلفها حتى يتم تسليمها إلى الناقل، وذلك إذا أجيز للبائع بتقديم سند برسم الشحن.

7 ـ يكون البائع مسؤولاً عن كل ما يلحق البضاعة من نقص و/ أو تلف حتى يتم شحنها على السفينة الناقلة، إذا نص العقد على تقديم سند شحن مشحون.

8 ـ يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري ـ على نفقة الأخير ـ شهادة منشأ، فاتورة قنصلية و/ أو أي مستند آخر يصدر في بلد المنشأ أو الشحن أو كلاهما والتي قد يطلبها المشتري لتسهيل دخول البضاعة إلى بلد الاستيراد أو لتسهيل مرورها في أي بلد آخر.

ثانياً: التزامات المشتري

1 ـ يلتزم المشتري باستلام المستندات عند تقديمها اليه.

2 ـ استلام البضاعة عند وصولها، ودفع جميع النفقات الخاصة بها بما في ذلك رسوم تفريغها من السفينة وفقاً للشروط التي ينص عليها سند الشحن. ودفع رسوم الأرضية وجميع النفقات والعوائد المستحقة في ميناء الوصول.

3 ـ دفع أقساط التأمين ضد أخطار الحرب الذي يبرمه البائع لمصلحته.

4 ـ تحمل أخطار نقص البضاعة و/ أو تلفها بعد أن تنتهي مسؤولية البائع في الزمان والمكان اللذين نصت عليهما المادتان (6، 7) من التزامات البائع.

5 ـ دفع نفقات الحصول على شهادة المنشأ والشهادة القنصلية وجميع المستندات الأخرى الصادرة في بلد المنشأ و/أو بلد الشحن، والتي قد يطلبها المشتري لتسهيل استيراد البضاعة أو مرورها في أي بلد آخر خلال مرحلة النقل.

(*)تجدر الاشارة إلى أن العادات التجارية تقضي بعدم تحمل البائع أو المشتري نفقات شحن البضاعة وتفريغها، لأن هذا يتم عادة بواسطة طاقم السفينة وروافعها. فيما عدا الشحنات الثقيلة التي تعجز روافع السفينة عنها بحيث يصبح استخدام روافع الرصيف أمراً محتماً.

التي تطبق على البيوع والمبادلات الدولية.

وتنص المادة (3) من الاتفاقية على أنه «عندما يتفق قانونا دولتين أو يتشابهان إلى حد كبير، فإن القواعد المشتركة في هذين القانونين هي التي تطبق على المبادلات التجارية بينهما فقط»[1]، تنتقل بعد هذا الفصل التمهيدي إلى دراسة الالتزامات التي يرتبها عقد البيع البحري سيف في ذمة كل من المشتري والبائع بصورة مفصلة. وستكون دراستنا هذه دراسة مقارنة بين القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية وكل من النظام القانوني لدول القانون الخاص والنظام القانوني لدول القانون العام.

ويقضي التسلسل المنطقي لهذه الدراسة بأن نبحث التزام المشتري بدفع الثمن بعد التزامه بقبول المستندات. ولكننا رأينا أن نرجئ ذلك بحيث يكون بحث هذا الالتزام موضوع الكتاب الثاني. وسنقدم في هذا الكتاب الثاني دراسة مفصلة عن الاعتمادات المستندية التي تعتبر الأداة الأساسية، إن لم تكن الوحيدة من الوجهة العملية، التي يتم دفع الثمن بموجبها. ولقد تعمدنا أيضاً دراسة هذا الالتزام بصورة مفصلة بالنظر للأهمية التي تحتلها الاعتمادات المستندية في تمويل التجارة الدولية بصورة عامة، خاصة وأن عنصر الائتمان يعتبر من أهم الأسس التي تبنى عليها التجارة الدولية في عصرنا الحالي.

---

(1) أنظر «ب. ف. هورن P.V. Horn» في كتابه «مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها»، صفحة 611، 612.

- شميتوف، المرجع السابق، صفحة 40.

الباب الثاني

التزامات البائع في العقد البحري سيف

ويشتمل هذا الباب على فصول ثلاثة هي:

الفصل الأول: التزام البائع بابرام عقد نقل البضاعة وشحنها.

الفصل الثاني: التزام البائع بتسليم البضاعة ودور سند الشحن وبقية المستندات.

الفصل الثالث: التزام البائع بالتأمين على البضاعة.

الفصل الأول

التزام البائع بابرام عقد نقل البضاعة وشحنها

المبحث الأول

أهمية هذا الالتزام وطبيعته ومصدره، ومعنى كلمة شحن

سبق أن ذكرنا في الفصل التمهيدي أن البيع البحري «سيف» هو بيع للبضاعة لقاء ثمن إجمالي يشتمل على (**قيمة البضاعة، أقساط التأمين، أجرة النقل Cost, Insurance, Freight**)، وهو يرتب التزاماً على عاتق البائع بشحن البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول اللذين نص العقد عليهما. فالشحن هو الطريق التي يتم بها تسليم البضاعة، ويستند هذا الالتزام لعقد البيع نفسه[1].

وتعني كلمة شحن **Shippment** وفقاً للأعراف التجارية شحن البضاعة على السفينة. بينما يشمل هذا المعنى وفقاً للأعراف التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية شحن البضاعة على السفينة أو القطار أو السيارة، ما لم يتعارض هذا المعنى مع الشروط التي نص عليها عقد البيع إذا قصر المتعاقدان هذا المعنى على الشحن على السفينة فقط[2].

---

(1) الأستاذ الدكتور علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، القاهرة عدد سبتمبر 1960، مقال عن: (دور المستندات في تنفيذ البيع البحري)، صفحة 702.

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Mowbray, Robinson And Co. V. Rosser (1922) 91 L.J.K.B 524.

أنظر أيضاً «كينيدي Kennidy»، «البيع سيف»، صفحة 29.

يلتزم البائع في عقد البيع البحري سيف بشحن البضاعة من ميناء الشحن الذي نص عليه عقد البيع ما لم يرد العقد على بضاعة عائمة سبق للبائع شحنها قبل ابرام عقد البيع، فيقال في هذه الحالة، أن محل العقد بضاعة عائمة[1]. فقد جرت عادة بعض المؤسسات التجارية الكبرى على شحن البضاعة وإرسالها إلى الأسواق التي يكثر فيها الطلب عليها، ويتم الاتصال بين هذه المؤسسات أو وكلائها وبين المستوردين (المشترين) والبضاعة ما زالت في الطريق وذلك للحصول على أفضل العروض.

فالتزام المشتري إذن بشحن البضاعة من ميناء الشحن على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول المتفق عليه هو التزام أساسي يستند إلى عقد البيع نفسه. ويلتزم البائع بأن يفي بهذا الالتزام مقابل التزام المشتري بدفع الثمن الاجمالي للبضاعة[2].

ويفي البائع بهذا الالتزام بوضع البضاعة تحت تصرف الناقل لشحنها[3] شريطة أن يسهر على شحن البضاعة في الموعد المحدد لشحنها وطبقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع. كما يلتزم البائع بأن يتم شحن البضاعة وإبحار السفينة الناقلة في الموعد الذي نص عليه العقد. وأن يتم تنفيذ هذه الالتزامات بحسن نية[4].

يلتزم البائع في البيع سيف بشحن البضاعة على السفينة التي نص عليها عقد البيع. ولا يجوز له أن يشحن البضاعة على أية سفينة بديلة ما لم ينص العقد صراحة على منحه هذه الرخصة، وإلا اعتبر تصرفه هذا اخلالاً منه بالتزامه بالشحن.

كما يلتزم البائع بشحن البضاعة على سفينة مناسبة إذا لم ينص العقد على سفينة معينة للشحن. فلا يقبل منه أن يشحن على سفينة كبيرة لا تستطيع دخول ميناء الوصول وإلا أخل بالتزامه وتعين عليه دفع نفقات تخزين البضاعة

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 509.

(2) أنظر: «ب.س.عطية P.S.Attiyah»، بيع البضائع، صفحة 52.

(3) حكم المحكمة التجارية الجزئية في الاسكندرية، رقم 3446 الصادر في 2 يونيو 1953 م.

(4) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 702.

في مكان التفريغ وأجرة نقلها بالمواعين حتى يتم وصول البضاعة إلى ميناء الوصول المتفق عليه.

ولا يجوز له أن يشحن البضاعة إلى ميناء يختلف عن ميناء الوصول الذي نص عليه العقد ولو لم يلحق ذلك أي ضرر بالمشتري[1].

أما إذا لم يعين العقد ميناء الوصول، يلتزم المشتري في هذه الحالة بتعيينة واخطار البائع بذلك قبل الموعد المحدد للشحن بزمن معقول Reasonable time وأن يصل هذا الأخطار إلى علم البائع قبل بدء الشحن بمدة كافية. ويجوز للبائع أن يطالب بفسخ العقد والتعويض إذا أخل المشتري بهذا الالتزام[2].

---

(1) كيندي، المرجع السابق، صفحة 29 ـ 39.
أنظر في القضاء البريطاني قضيتي:

Acme Wood Flooring Co. V. Sutherland Innes Co. (1904) 9 Com. Cas. 170.
Sargant And Sons V. East Asiatic Co. Ltd. (1915).

أنظر أيضاً قضية:

Lecky And Co. Ltd. V. Ogilvy, Gillanders And Co. (1897) 3 Com. Cas. 29.

حيث شحن البائع البضاعة إلى ميناء طرابلس في ليبيا بدلاً من ميناء طرابلس لبنان عن طريق الخطأ. فرفض المشتري المستندات والبضاعة وامتنع عن دفع الثمن.
وقد أصدر القضاء البريطاني حكمه لمصلحة المشتري لأن شحن البضاعة قد تم لميناء غير الميناء الذي نص عليه العقد لوصول البضاعة.

(2) أنظر قضيتي:

Lecky And Co. Ltd. V. Ogilvy, Gillanders And Co. (1897) 3 Com. Cas. 29.
Tsakiroglou And Co. Ltd. V. Transgrains, S.A. (1958) 1 Lloyd, S.R. 562.

ففي القضية الأخيرة، تم التعاقد بين المشتري والبائع على بيع كمية من الفول السوداني (500 طن متري) على أن يتم شحنها في شهر نوفمبر 1956 م من برو سودان سيف هامبورغ/ روتردام، ومنح العقد المشتري الخيار بتعيين أحد هذين الميناءين واخطار البائع بذلك. أبرق المشتري للبائع في 31 أكتوبر محدداً ميناء وصول البضاعة كما أرسل رسالة يؤكد فيها ذلك. فوصلت الرسالة في 5 نوفمبر بينما تأخر وصول البرقية لسبب مجهول حتى 14 نوفمبر. جهز البائع البضاعة للشحن منذ 1 نوفمبر ولكنه أخطر المشتري بفسخ العقد في 5 نوفمبر بسبب تلكئه في تعيين ميناء الوصول (وذلك قبل تسلمه الرسالة).
فرفع المشتري دعوى ضد البائع مطالباً إياه بالتعويض.
فحكم المحكمون ضد البائع بمبلغ 4250 جنيهاً استرلينياً.
ولكن محكمة الاستئناف فسخت هذا القرار وقالت:

ويلتزم البائع بشحن البضاعة على سفينة تجارية جرت العادة على شحن مثل البضاعة محل العقد عليها. ولا يجوز له أن يشحن البضاعة على سفينة شراعية بحجة أنها كانت تشحن هذا النوع من البضاعة في يوم ما. وقد أكد القضاء البريطاني هذا المبدأ[1].

تعني كلمة الشحن، شحن البضاعة الفعلي على السفينة. ولا يفي البائع بالتزامه إذا قدمها للشحن ووضعها تحت تصرف الناقل فقط. أو شحنها على القطار لنقلها إلى الميناء تمهيداً لشحنها بحجة أن مثل هذا التصرف يفيد معنى الشحن في بلد المنشأ. وقد أكد القضاء البريطاني هذا الرأي في العديد من أحكامه[2].

ويلتزم البائع أخيراً بشحن البضاعة من ميناء الشحن الذي نص عقد البيع عليه، ولا يجوز له أن يشحنها من أي ميناء آخر. أما إذا لم يحدد عقد البيع ميناء شحن البضاعة، كان للبائع أن يشحنها من ميناء البلد الذي يقيم فيه أو من ميناء البلد الذي يمارس فيه تجارته. كما يجوز له أن يرسل للمشتري بضاعة عائمة **Flattante**. وإذا تعذر على البائع شحن البضاعة من ميناء الشحن الذي نص عليه العقد بسبب منع السلطات المسؤولة تصدير البضاعة أو شحنها من هذا الميناء دون خطأ منه، فإنه يلتزم بأن يقدم بضاعة عائمة ما لم يشترط عقد البيع بأن يتم شحن البضاعة من ميناء معين فقط دون غيره. وذلك لأن منع الشحن من هذا الميناء يعطي البائع حرية فسخ العقد[3].

= «يلتزم المشتري بتعيين ميناء الوصول واخطار البائع بذلك قبل بدء مرحلة الشحن بزمن معقول. ويعتبر المشتري قد أخل بالتزامه في هذه القضية لأنه لم يخطر البائع بهذا الميناء قبل يوم أو يومين على الأقل من بدء مرحلة الشحن. كما يعتبر اعلان البائع فسخ العقد تصرفاً مبنياً على أساس قانوني صحيح».

(1) أنظر قضية:

T.W. Ranson Ltd. V. Manufacture D'Engrais et de Products Antwerp (1922) 13 Ll.L.R. 205.

غوتر، المرجع السابق، صفحة 13ـ 15.

(2) أنظر قضية:

J.Aron And Co. Inc. Of New York V. Comptoir Wegimont (1928) 34 Com.Cas. 18.

وقضية:

Mowbray, Robinson And Co. V. Rosser (1922) 91 L.J.K.B. 524.

(3) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 30ـ 31.

المبحث الثاني: عقد النقل

عقد نقل البضاعة بحراً، إتفاق يتم بين مالك السفينة أو من له الحق في إبرام هذا الاتفاق وبين الشاحن، يتعهد فيه مالك السفينة بنقل البضاعة بحراً من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول لقاء مبلغ من المال يسمى أجرة النقل[1].

يلتزم البائع في عقد البيع سيف بابرام عقد النقل ودفع أجرة النقل تمهيداً لنقل البضاعة إلى ميناء الوصول الذي نص عليه عقد البيع، وبالحصول على سند شحن يحقق مصالح المشتري ويتفق وشروط عقد البيع وما جرت عليه العادات التجارية في ميناء الشحن.

ولا يجوز للبائع أن يطالب بفسخ العقد بحجة عدم تمكنه من شحن البضاعة على السفينة الناقلة إلا إذا نص العقد صراحة على ذلك[2]. ولكن البائع لا يلتزم بابرام عقد نقل يحقق للمشتري منافع أكثر من المنافع التي تحققها العقود المتعارف عليها لنقل مثل هذه البضاعة على خط السير المعتاد أو المتفق عليه، ما لم ينص عقد البيع على خلاف ذلك.

تجدر الاشارة إلى أن البائع لا يعتبر وكيلاً عن المشتري في إبرام عقد

(1) كيندي، المرجع السابق، صفحة 39.

(2) أنظر قضية:

Lewis Emanuel And Son, Ltd. V. Sammut (1959) 2LI.L.R. 629.

حيث تم التعاقد في 14 أبريل 1958 م بين طرفي العقد على بيع كمية من البطاطس على أن يتم شحنها من مالطة سيف لندن قبل/ أو في يوم 24 أبريل 1958 م.

لم يتمكن البائع من تأمين مكان للبضاعة على السفينة الوحيدة التي تتعهد نقل البضائع من هذا الميناء ما بين 14ـ 24 أبريل. أعلن فسخ العقد بحجة وجود شرط ضمني في عقد البيع يسمح له بذلك بسبب عدم وجود سفينة أخرى بديلة. ورفع الأمر للقضاء، فحكم القاضي بيرسون بما يلي: «1 ـ لا تعتبر امكانية نقل البضاعة على السفينة الوحيدة التي تؤم الميناء أو عدمها عند إبرام العقد أمراً مجهولاً من قبل البائع.... 2 ـ لا يوجد في عقد البيع أي شرط ضمني يقضي بفسخ العقد إذا تعذر على البائع شحن البضاعة في الموعد الذي حدده العقد لذلك... 3 ـ يعتبر توفير مكان للبضاعة على السفينة الناقلة التزاماً أساسياً على عاتق البائع، ويجب عليه التأكد من ذلك قبل إقدامه على إبرام العقد، أو أن يحتاط لذلك بأن يشترط في عقد البيع فسخ العقد في حالة تعذر شحن البضاعة. ولا يوجد في عقد البيع أي شرط يشير إلى ذلك».

النقل. فمصدر التزام البائع في إبرام هذا العقد هو عقد البيع نفسه، وبذا يتميز عقد البيع سيف عن عقد البيع فوب. إذ يلتزم المشتري في العقد الأخير بابرام عقد النقل واخطار البائع بذلك وباسم السفينة الناقلة وبموعد الشحن ومكانه، كما يتحمل المشتري نفسه أجرة النقل. أما إذا طلب المشتري من البائع إبرام عقد النقل، فإن البائع يعتبر وكيلاً عن المشتري في ذلك، ويلزم المشتري بتعويض البائع عما دفعه وبالعمولة المستحقة له لقاء قيامه بهذا التصرف لحسابه.

يجب أن يتفق عقد النقل الذي يبرمه البائع مع العادات والأعراف التجارية المعمول بها في ميناء الشحن وقت تنفيذ البائع لالتزامه بالشحن وفقاً لشروط عقد البيع، لا العادات والأعراف التجارية السارية المفعول وقت إبرام عقد البيع نفسه[1]، لأن موعد الشحن قد يتأخر كثيراً عن وقت إبرام عقد البيع وخاصة في العقود المستمرة. وقد تطرأ بعض الظروف خلال هذه الفترة تؤثر على هذه العادات بحيث يصبح من الصعب إبرام عقد نقل يتفق والعادات التجارية التي كانت سارية وقت انعقاد عقد البيع؛ بل قد تؤدي هذه الظروف إلى استحالة الحصول على عقد نقل يتفق مع الشروط التي نص عليها عقد البيع. ويتفق ذلك مع نظرية الظروف الطارئة التي نصت عليها المادة (147) من القانون المدني المصري بوصفها استثناء من قاعدة: العقد شريعة المتعاقدين، لا يجوز نقضه أو تعديله إلا باتفاق الطرفين[2]. وقد أكد القضاء البريطاني هذا المبدأ بالنسبة للعقود التي أبرمت قبل نشوب الحرب العالمية الثانية واتفق على تنفيذها بعد نشوبها دون أن يعلم طرفا العقد باحتمال اندلاع هذه الحرب، وذلك على الرغم من عدم أخذ النظام القانوني الانكليزي بنظرية الظروف الطارئة[3].

---

(1) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 40.
علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 510.

(2) سليمان مرقس، المرجع السابق، صفحة 218 وما بعدها.

(3) انظر قضية:

Finska Cellulosaforeningen V. West Field Paper Co. Ltd. (1940).

حيث قال القاضي Viscount Caldecote «لا تعقل مطالبة البائع بتقديم سند شحن لا يستطيع البائع الحصول عليه وقت الشحن».
أنظر أيضاً «كينيدي»، المرجع السابق، صفحة 42.

لا يجوز للبائع أن يبرم عقد نقل يسمح فيه للناقل بالانحراف عن خط السير المعتاد ما لم ينص عقد البيع صراحة على منح البائع مثل هذه الرخصة، أو كان ذلك معتاداً أو متعارفاً عليه بين التجار بالنسبة لهذا الخط البحري ولهذا النوع من البضاعة[1].

وأخيراً، تعتبر أجرة النقل التي يتحملها البائع عنصراً من عناصر الثمن الاجمالي للبضاعة في البيع سيف C.I.F فإذا قدرت الأجرة وفقاً لكمية البضاعة المسلمة وقام المشتري بوفائها في ميناء الوصول، كان له أن يرجع على البائع بما دفعه ويخصم ذلك من الفاتورة التي يرسلها اليه البائع مع المستندات. ويجب أن يغطي عقد النقل شحن البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول ووضعها تحت تصرف المشتري أو المرسل إليه في هذا الميناء[2].

المبحث الثالث: مكان وزمن الشحن

أولاً: مكان الشحن

يلتزم البائع بشحن البضاعة من الميناء المعين في عقد البيع، ولا يجوز له أن يشحنها من أي ميناء آخر. ويجوز للمشتري أن يرفض استلام

(1) أنظر الحكم الذي أصدره القاضي كينيدي في قضية:

Burstall V. Grimsdal (1906).

سكراتون، المرجع السابق، صفحة 200.
كينيدي، المرجع السابق، صفحة 41.
أنظر أيضاً قضية:

Shipton Anderson And Co. V. Weston And Co. (1922) 10 Ll.L.R. 762.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من البضاعة على أن يتم شحنها من كندا أو سواحل الأطلنطي «سيف» المملكة المتحدة (بريستول أو أفونموث/ أو بورتشيد) بصورة مباشرة أو غير مباشرة وفقاً لاختيار البائع. فأبرم البائع عقد نقل منح الناقل بمقتضاه حرية الذهاب إلى أي ميناء يراه ضرورياً أثناء الرحلة. فذهبت السفينة إلى ميناء جلاسكو ومن ثم إلى بلفاست قبل رسوها في ميناء أفونموث. فرفض المشتري استلام المستندات ودفع الثمن. فحكم القضاء بصحة رفض المشتري لأنه لا يقبل من البائع أن يبرم عقد نقل يخول الناقل بموجبه حرية الذهاب إلى أي ميناء يريده في العالم».

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 517 ـ 518.

المستندات ودفع الثمن إذا خالف البائع هذا الشرط، لأن هذا الشرط من الشروط التي يجب مراعاتها والتقيد بها بحرفية تامة وفقاً لما جرى به العرف التجاري في هذا الخصوص[1].

ويجوز للبائع أن يشحن البضاعة من أقرب ميناء لموطنه الأصلي أو لمركز أعماله إذا لم يتفق المتعاقدان على ميناء الشحن شريطة أن يكون هذا الميناء متفقاً ونوع البضاعة المشحونة ومحققاً للمصلحة التي يهدف اليها المشتري في عقد البيع وفقاً للأعراف والعادات التجارية السارية المفعول[2].

وقد حكم القضاء البريطاني باعتبار مكان الشحن شرطاً في عقد البيع وليس وصفاً للبضاعة، وبالتالي يجوز للمشتري أن يطالب بفسخ العقد إذا أخل البائع بهذا الشرط[3]. ويلتزم البائع، إذا نص العقد على شحن البضاعة من رصيف معين في ميناء الشحن، بأن يشحن البضاعة من هذا الرصيف دون غيره. وليس له أن يناقش في قيمة هذا الشرط بحجة أن أرصفة الميناء متساوية من حيث كفاءتها، لأن المشتري أقدر على تقدير مصالحه من البائع ولأن بامكان البائع أن يتلافى ذلك فيحصل لنفسه على حق الشحن من أي رصيف يشاء قبل إبرام العقد. إذ قد تكون السمعة التي يتحلى بها أحد الأرصفة في بلد الاستيراد أحسن من سمعة بقية الأرصفة، إلا إذا منعت سلطات الميناء الشحن من هذا الرصيف.

والأمر كذلك إذا منح العقد البائع حق الشحن من ميناء (آ، أو ب، أو ج، أو د)، فهذا لا يعني حق البائع بتجزئة البضاعة إلى شحنات توزع على

---

(1) نقض مصري 15 أبريل 1954 م، رقم 414، السنة 21 قضائية.

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 511.
شميتوف، المرجع السابق، صفحة 30ـ 31.

(3) ساسون، المرجع السابق، صفحة 47.
غوتر، المرجع السابق، صفحة 14.
كينيدي، المرجع السابق، صفحة 30ـ 34.
تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 112ـ 114.
أنظر أيضاً قضية:

Bowes V. Shand (1877) 2 App. Cas. 455.

هذه الموانئ. فهو لا يملك أن يشحن جزءاً من البضاعة من ميناء (أ)، والجزء الآخر من ميناء (ب)، والجزء الثالث من ميناء (ج) وهكذا... بل له الخيار بشحن البضاعة كلها من أحد هذه الموانئ حتى ولو كان بالامكان شحنها مجزأة من عدة موانئ في يوم واحد أو ضمن الفترة الزمنية التي حددها العقد لشحن البضاعة.

ويسري نفس الحكم إذا منح العقد البائع حق شحن البضاعة من أرصفة: (آ، ب، جـ، د) في نفس الميناء.

ثانياً: زمن الشحن

يلتزم البائع بشحن البضاعة على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول في الموعد الذي يحدده الطرفان في عقد البيع، أو ضمن الفترة الزمنية التي يتفقان عليها. ويقصد بشحن البضاعة في هذا الموعد، وضعها فعلاً على ظهر السفينة الناقلة، وإبحار السفينة إلى ميناء الوصول في هذا الموعد.

فوضع البضاعة في الموعد الذي حدده العقد للشحن على صنادل تابعة لشركة الملاحة الناقلة تمهيداً لشحنها على السفينة لا يكفي لوفاء البائع بالتزامه بالشحن إذا أبحرت السفينة بعد هذا الموعد. وقد حكم القضاء بفسخ العقد لصالح المشتري جزاءاً مخالفة البائع لهذا الشرط ما لم يثبت البائع القوة القاهرة التي حالت دون وفائه بالتزامه، أو أن يثبت أن تأخر السفينة يعود لسبب لا يد له فيه[1] ما دام قد نفذ التزامه بحسن نية وشحن البضاعة على سفينة يفترض فيها أن تبحر إلى ميناء الوصول في الموعد المحدد للشحن في عقد البيع[2]. ويقع عبء إثبات علم البائع بتأخر السفينة أو إهماله وتقصيره في التأكد من موعد إبحارها على عاتق المشتري إذا طالب بفسخ العقد أو التعويض أو بكليهما معاً. ولا يجوز للقاضي أن يحكم بفسخ العقد من تلقاء نفسه إذا قصر المشتري طلبه على التعويض فقط[3]. ولا يلتزم المشتري باعذار البائع قبل طلب الفسخ أو التعويض. ويختلف القضاء الانكليزي عن

(1) علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، صفحة 513ـ 514.

(2) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 702.

(3) الدكتور مصطفى طه، الوجيز في القانون البحري، نبذة 428.

الفرنسي في ذلك، إذ يجوز للمشتري وفقاً للقضاء الفرنسي أن يطالب بالفسخ فقط دون المطالبة بالتعويض[1]. ويلتزم البائع، إذا لم يحدد العقد موعداً للشحن، بشحن البضاعة خلال فترة شهرية في الأحوال العادية من تاريخ توقيع العقد، أو خلال فترة ثلاثة أسابيع في حالة الشحن السريع، أو بأول سفينة تغادر ميناء الشحن إلى ميناء الوصول اذا نص العقد على شحن البضاعة بأسرع وقت ممكن[2].

ويبدي القضاء البريطاني تشدداً كبيراً في تفسير هذا الالتزام[3]، خلافاً

---

(1) أنظر حكم القاضي «ماك كاردي Mc. Cardy» في قضية:

Aron And Co., V. Comptoir Wegimont (1921) 3 K.B. 435.

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 30.

(2) الأستاذان الدكتور رزق الله إنطاكي ونهاد السباعي، الموسوعة التجارية، الجزء الخامس صفحة 635.

مصطفى طه، المرجع السابق، نبذة 618.

(3) أنظر قضية:

J. Aron And Co. Inc. Of New York V. Comptoir Wegimont (1921) 3K.B. 435.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من الكاكاو على أن تشحن على سفينة أو سفن تجارية، مباشرة أو بصورة غير مباشرة من موانئ الولايات المتحدة الأمريكية «سيف» لندن، خلال شهر أكتوبر 1920 م. فلم يتمكن البائع من تنفيذ هذا الشرط بسبب نشوب الاضراب في موانئ الولايات المتحدة بعد شحن جزء من البضاعة فقط.

فرفض المشتري تسلم المستندات ودفع الثمن. فحكم القضاء البريطاني ضد البائع لاخلاله بهذا الالتزام».

وفي قضية:

Mowbray, Robinson And Co. V. Rosser (1922) 91 L.J.K.B. 524.

حكم القضاء البريطاني بأن عبارة «شحن Shippment» التي نص عليها عقد البيع سيف. تعني في اللغة الانكليزية ووفقاً لما يأخذ به القضاء البريطاني: الشحن على السفينة. ولا يقبل دفع البائع بأن عبارة «شحن» تعني في بلد المنشأ «شحن البضاعة على قاطرات السكك الحديدية تمهيداً لشحنها على السفينة»، لأن ذلك لا يفيد معنى الشحن.

وتعني كلمة شحن أيضاً تمام شحن البضاعة المتعاقد عليها على ظهر السفينة في الموعد المحدد للشحن أو خلال الفترة الزمنية المتفق عليها في عقد البيع.

وفي قضية:

Joseph Rank Ltd. V. Shipton Anderson And Co. Ltd. 10 Ll.L.Rep. 674

تم بيع 600 طناً من الحبوب «سيف باري» على أن يتم شحنها بسند شحن مؤرخ ف سبتمبر. فشحن البائع 500 طناً منها في 30 سبتمبر و100 طناً في اليوم التالي بسبب المطر الغزير. =

للقضاء الأمريكي الذي يعتبر تقديم البائع للبضاعة إلى الناقل بقصد شحنها كاف لوفائه بهذا الالتزام، فلا يطلب منه شحنها على ظهر السفينة فعلاً في الموعد، أو ضمن الفترة الزمنية التي نص عليها عقد البيع. ففي قضية: Childs And Brothers V. Adolph Hirsck (1923) 202 N.Y.S. 226 نص العقد على شحن البضاعة خلال شهري سبتمبر/ أوكتوبر 1922 م، فقدم البائع البضاعة إلى الناقل بقصد شحنها خلال هذه الفترة، ولكن الشحن الفعلي للبضاعة على السفينة تم بعد انقضائها فامتنع المشتري عن دفع الثمن. ولكن المحكمة قضت لمصلحة البائع بقولها:

«إذا حدد العقد فترة لشحن البضاعة، فهذا يعني وفقاً للعادات التجارية الحديثة، وعند عدم وجود نص في العقد أو ظروف خاصة، أن يلتزم البائع بتقديم البضاعة للشحن خلال هذه الفترة».

أما إذا شحن البائع البضاعة في وقت لاحق على الموعد الذي حدده العقد لذلك وأخطر المشتري بذلك دون أن يتلقى منه أي اعتراض على هذا التأخير، أو قبل المشتري المستندات التي تكشف عن ذلك بوضوح، فلا يجوز له أن يطالب بفسخ العقد أو التعويض لأنّ هذا التصرف يعتبر قبولاً ضمنياً منه بامتداد فترة الشحن(1).

أما إذا عمد البائع إلى شحن البضاعة سائبة لعدة مشترين في آن واحد، وتأخر في شحن جزء منها فقط، يجوز لكل مشتر أن يطالب بفسخ العقد ما دامت البضاعة لم يتم فرزها وتخصيصها. أما إذا تم تخصيصها وفرزها، فإن المطالبة بالفسخ تقتصر على المشتري الذي لم تشحن بضاعته بأكملها(2).

ويختلف القضاء البريطاني عن القضاء الفرنسي بالنسبة للشحن المبكر

---

* رفض المشتري استلام المستندات ودفع الثمن.
فحكم القضاء ضد البائع لاخلاله بالتزامه بشحن البضاعة في الموعد الذي نص عليه عقد البيع.
أنظر أيضاً قضية:
Bowes V. Shand (1877) 2 App: Cas. 465.

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 703.
(2) علي جمال الدين عوض، القانون التجاري البحري، تبذة 514.

للبضاعة. فلا يجوز للمشتري وفقاً للقضاء الفرنسي أن يطالب بفسخ العقد إذا شحن البائع البضاعة قبل الموعد المحدد لشحنها ما لم يثبت الضرر الذي لحقه من جراء ذلك[1]. بينما يجيز القضاء البريطاني للمشتري طلب فسخ العقد إذا شحن البائع البضاعة في موعد سابق للموعد الذي نص عليه عقد البيع، وقد علل القاضي اللورد «كيرن» ذلك بقوله[2]:

«عندما يشترط التاجر في عقد البيع شرطاً ما، فهو لا يفعل ذلك جزافاً بل تحقيقاً لمصلحة يبتغيها من وراء ذلك... فهو يقصد منه تحديد الوقت الذي يكون فيه المشتري مستعداً لاستلام البضاعة وأداء الثمن كي لا يتعارض ذلك مع وفائه بالتزامات أخرى نشأت في ذمته في وقت سابق إستناداً إلى عقود أخرى كان قد أبرمها من قبل. ويعتبر إخلال البائع بهذا الشرط إخلالاً بشرط أساسي وجوهري في عقد البيع يجيز للمشتري رفض المستندات والبضاعة والمطالبة بفسخ العقد مع التعويض». كما قال القاضي اللورد «رسل» في قرار أصدره[3]:

«لا يعتبر شرط الشحن في موعد محدد وصفاً للبضاعة فقط، بل هو شرط أساسي في العقد يعطي المشتري حق رفض البضاعة والمستندات كما يجيز له المطالبة بفسخ العقد ولو كان الاخلال بالالتزام بسبب الحرب التي حالت دون الشحن. أما إذا كان هذا الشرط وصفاً للبضاعة لاقتصر حق المشتري على المطالبة بالتعويض فقط دون المطالبة بالفسخ وفقاً لأحكام قانون بيع البضائع لعام 1893 م[4].

---

(1) مصطفى طه، المرجع السابق، نبذة 618.

(2) أنظر قضية:

Bowes V. Sala (1879) 4 C.P.D. PP. 239- 250.

(3) أنظر قضية:

Lubrano V. Gollin And Co. Pty. Ltd. (1899) 3 K.B. 435.

وقضية:

Ashmoore V. Cox (1899) 1 Q.B. 436.

(4) تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 112ـ 114.

كينيدي، البيع سيف، صفحة 32. 34.

أنظر أيضاً حكم القاضي «كاتن» قضية:

Reuter V. Sala (1879) 4 C.P.D. at PP. 239- 250.

وإذا نص العقد على تحديد مدة يتم شحن البضاعة خلالها، ولم يحدد ميناء الوصول بل منح المشتري سلطة تحديد هذا الميناء في وقت لاحق، يلتزم المشتري بتحديد هذا الميناء وإخطار البائع به قبل انتهاء هذه المدة بوقت كاف يتيح للبائع تجهيز البضاعة وشحنها. كما يجوز له أن يرجع عن الميناء الذي حدده وتحديد ميناء آخر غيره ما دامت هذه المدة لم تنته بعد[1].

ففي قضية: Hindley V. General Fibre Co. (1940) 2K.B. 517 «تم التعاقد على بيع 250 بالة جوت على أن يتم شحنها خلال شهري سبتمبر/ أكتوبر 1939 م من كلكتا «سيف هامبورغ» أو «أنتويرب» أو «روتردام» أو «بريمن»، ويترك تحديد ميناء الوصول للمشتري.

أخطر المشتري البائع في 11 سبتمبر باعتبار ميناء «بريمن» وصول البضاعة. وقد تم ذلك بعد نشوب الحرب. فلم يقبل البائع ذلك وأعلن فسخه للعقد لأن ميناء بريمن ميناء معاد. فرجع المشتري عن الميناء الأول وأخطره باعتبار ميناء «أنتويرب» ميناء للوصول. فأصر البائع على عدم الشحن وفسخ العقد استناداً للاخطار السابق.

فقررت الهيئة الاستئنافية لهيئة تجارة الحبوب لمصلحة المشتري. وقال القاضي «أتكنسون» في تسبيبه لهذا القرار:

«إن نشوب الحرب جعل ميناءي «بريمن» و«أنتويرب» ميناءين معاديين وغير مقبولين لتنفيذ عقد البيع. ويجوز للمشتري أن يعين غيرهما ما دامت المدة المحددة للشحن لم تنته بعد. وهو يلتزم بتعيين ميناء للوصول مقبول قانوناً مثل ميناءي «أنتويرب - و - نوتردام». ولا يؤدي تعيينه لميناء «بريمن» إلى فسخ العقد ما دام قد رجع عنه في الوقت المناسب وعين ميناء آخر مقبول من الوجهة القانونية».

المبحث الرابع: إخطار المشتري بشحن البضاعة

هل يلتزم البائع باخطار المشتري بشحن البضاعة أم لا . . .

---

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 175.

ثار هذا التساؤل في الفقه والقضاء البريطانيين بسبب شمول نص المادة 32 فقرة /3/ من قانون بيع البضائع لعام 1893 م. إذ تنص هذه المادة على التزام البائع باخطار المشتري بموعد شحن البضاعة كي يتيح له الفرصة الكافية للتأمين عليها، أو لتأمين عليها بمبلغ إضافي، إذا رغب في ذلك.

وقد استقر الفقه والقضاء مؤخراً على التزام البائع بهذا الاخطار في البيع «فوب F.O.B» فقط. إذ لا يلتزم البائع وفقاً لشروط هذا العقد بابرام عقد التأمين على البضاعة المرسلة، خلافاً لعقد البيع «سيف C.I.F» الذي يلتزم البائع فيه بابرام هذا العقد بحيث يغطي التأمين جميع الأخطار المتفق عليها بين المتعاقدين، أو الأخطار المتعارف عليها في التجارة الدولية بالنسبة لهذا النوع من البضاعة كما سنرى ذلك مفصلاً فيما بعد عند بحثنا لالتزام البائع بالتأمين(1).

فالغاية التي يبتغيها المشرع من هذا النص الذي يلزم فيه البائع باخطار المشتري بشحن البضاعة هي إتاحة الفرصة للأخير لابرام عقد تأمين مناسب يغطي الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة أثناء مرحلة النقل. ولذا فإن هذا النص لا يطبق على البيع البحري سيف لأن التأمين على البضاعة يعتبر من الالتزامات الأساسية التي يرتبها عقد البيع مباشرة على عاتق البائع، خلافاً للبيع فوب التي تنتقل مخاطر البضاعة فيه إلى عاتق المشتري منذ تمام الشحن دون أن يلتزم البائع بالتأمين عليها ضد هذه الأخطار(2).

وتقضي العادات المتعارف عليها باخطار البائع للمشتري بشحن البضاعة وتخصيصها دون أن يلتزم بذلك. كما تتضمن العقود البحرية سيف عادة نصاً يلتزم البائع بموجبه باخطار المشتري بشحن البضاعة في موعد محدد بعد تمام

---

(1) تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 125.
سامون، المرجع السابق، صفحة 131.
كينيدي، المرجع السابق، صفحة 85، 87.
أنظر حكم القاضي «رولات» في قضية:
Wimble V. Rosenberg (1913) 1 K.B. 279.

(2) أنظر «ج.ش.ل.ي فريدمان» في كتابه: بيع البضائع.

هذا الشحن، ويتضمن هذا الاخطار: (اسم السفينة، تاريخ الشحن، مقداراً كمية البضاعة المشحونة) كي يتمكن المشتري من إطلاع عملائه على التفاصيل الخاصة بالبضاعة في أقرب فرصة. كما أن هذا الاخطار يمكن المشتري من التأكد من شحن البضاعة في الوقت الذي نص عليه العقد.

ولا يجوز للبائع أن يرجع عن هذا الاخطار بعد إرساله ولو أخطأ في تعيين اسم السفينة الناقلة مثلاً. ويجوز للمشتري في هذه الحالة أن يرفض المستندات وأن يرفض أيضاً استلام البضاعة إذا كانت قد شحنت فعلاً على سفينة تختلف عن السفينة التي عينها هذا الاخطار[1].

المبحث الخامس: شرط تعيين السفينة

الأصل في البيع البحري سيف هو عدم تعيين السفينة التي سيتم الشحن عليها في عقد البيع. أما إذا نص العقد على سفينة معينة، فإن البائع يلتزم بتنفيذ هذا الشرط فيتحول العقد بذلك إلى بيع للبضاعة بسفينة معينة[2].

هذا ويرى بعض الفقهاء أن تعيين السفينة الشاحنة في عقد البيع سيف ليس من شأنه أن يحول عقد البيع إلى عقد لبيع البضاعة بسفينة معينة. فليس لهذا الشرط، وفقاً لهذا الرأي، سوى تحقيق غاية عملية محددة وهي تمكين المشتري من معرفة موعد شحن البضاعة وتسليمها في ميناء الوصول بصورة مسبقة، كما يجب الرجوع في تفسير هذا النص إلى نية المتعاقدية[3].

ويأخذ الفقه والقضاء في بريطانيا بالرأي الثاني[4]. حيث يلتزم البائع

---

(1) أنظر قضية:

Grain Union S.A. Antwerp V. Hans Larson A.S. Alborg (1933) Comm. Cas. 260.

حيث أخطر كاتب البائع المشتري بشحن البضاعة على السفينة «ايريس Iris» تنفيذاً لشروط عقد البيع، بينما تم شحن البضاعة على السفينة «تريتون Triton».

فحكمت الهيئة الاستئنافية لمؤسسة تجارة الحبوب في لندن بأنه يجوز للمشتري أن يرفض استلام البضاعة والمستندات، وبالتالي يجوز له أن يمتنع عن دفع الثمن».

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 516.

(3) مصطفى كمال طه، المرجع السابق، نبذة 618.

(4) سامون، المرجع السابق، صفحة 45.

وفقاً لهذا الرأي بشحن البضاعة على السفينة التي نص عليها العقد أو على السفينة التي تتوافر فيها جميع الشروط التي نص العقد عليها إذا لم ينص العقد على سفينة معينة بالذات. ولكن العقد يبقى محتفظاً بصفته الأصلية، لأن ما يميز عقد البيع البحري سيف عن غيره من العقود هو شموله للعناصر الثلاثة التي يتكون منها الثمن الاجمالي للبضاعة (الثمن، أجرة النقل، أقساط التأمين)، وما العقد من التزامات على عاتق كل من طرفيه وما يحققه لهما من مزايا اقتصادية سبقت الاشارة اليها[1]. كما يأخذ القضاء الأمريكي بنفس ما يأخذ به الفقه والقضاء البريطانيين[2].

ويلتزم البائع بشحن البضاعة على سفينة مناسبة تتفق وخط السير وتتلاءم مع الصفات التي تتصف بها البضاعة وما تحتاجه من رعاية وما قد تتعرض له من مخاطر أثناء الطريق إذا لم ينص العقد على سفينة معينة باسمها أو بأوصافها.

ولكن انتظام الخطوط الملاحية وتشعبها وازدياد حمولة السفن وارتفاع مستوى الأمان بها، جعل المتعاقدين لا يبديان أي اهتمام بتعيين السفينة الناقلة.

المبحث السادس: شرط الشحن بسفينة معادلة = S.S.Ship

إذا نص عقد البيع على أن يتم شحن البضاعة على سفينة معينة، يضيف العقد عادة إلى ذلك شرطاً آخر يعطي البائع صلاحية الشحن على سفينة بديلة معادلة للسفينة الأولى في حالة عدم تمكنه من شحنها على السفينة الأولى. كأن تلغي السفينة المعينة رحلتها المعتادة أو المعلنة أو يتأخر وصولها إلى ميناء الشحن، أو يتعذر عليها شحن البضاعة لسبب خاص بالبضاعة أو

---

(1) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 30.
أنظر القضايا التالية في القضاء البريطاني:

Ranson, Ltd. V. Manufacture D'Engrais (1922).
Ashmoor And Sons V. C.S. Cox And Co. (1899) 1 Q.B. 436.
White Sea Timber Trust V. W.W. North Ltd. (1932) 2 All E. Rep. 136.

(2) انظر القضية التالية في القضاء الأمريكية

Scaramalli And Co. V. Courteen Seed Co. (1928) 217 N.W. at p. 298.

بالسفينة نفسها، أو ترفض السفينة شحن البضاعة محل العقد دون خطأ من البائع. ويجوز للبائع في هذه الحالة أن يختار سفينة أخرى تحل محل هذه السفينة التي نص العقد عليها شريطة أن تتوافر فيها جميع الصفات الخاصة بالسفينة الأولى وفقاً للعادات والأعراف التجارية السارية المفعول في ميناء الشحن.

وقد حكم القضاء البريطاني بذلك مؤخراً في قضية هامة نرى أن نقدم ملخصاً لها[1]: «تم التعاقد على بيع 200 طن من فول الصويا على أن يتم شحنها من كندا على السفينة بريستول **Bristol** أو سفينة معادلة S.S في 3 أو 5 يناير 1967 م، سيف أفونموث - **Avonmouth**. وكان من المتوقع، وفقاً للاعلانات الصادرة على الشركة المالكة لهذه السفينة، أن تصل السفينة إلى ميناء الشحن (سانت جون) في رحلتها رقم 75 في نفس هذا الموعد.

عدلت الشركة المالكة مواعيد سفنها بدون علم الطرفين المتعاقدين. ووصلت السفينة إلى ميناء الشحن في يوم 17 يناير وغادرته يوم 20 يناير دون أن تقوم بشحن البضاعة محل العقد. وعمدت الشركة نفسها إلى شحن البضاعة التي تسلمتها من البائع يوم 20 يناير على السفينة مونتريال وأصدرت سندي شحن بالبضاعة يحملان تاريخ 27 يناير 1967 م.

فرفض المشتري استلام المستندات ودفع الثمن، ودفع ضد البائع بما يلي:

1 - إن السفينة مونتريال ليست سفينة معادلة للسفينة بريستول وفقاً لنصوص العقد. لأن السفينة الثانية وصلت ميناء الشحن وشحنت حمولتها باستثناء البضاعة المتعاقد عليها.

2 - لا يمكن أن تعتبر السفينة مونتريال معادلة للسفينة بريستول إلا إذا كان من المتوقع أن تصل إلى ميناء الشحن ما بين 3 و5 يناير 1968 م. ولا يجوز

---

(1) أنظر قضية:

Thomas Borthwick (Glasgow), Ltd. V. Bunge & Co. Ltd. (1968) Ll.L.R. 17.

أنظر أيضاً قضية:

McDiugall V. Aeromarine Of Emsworth, Ltd. (1958) 3 All. E.R. 431.

وفقاً للتعامل التجاري السليم أن يمنح البائع حرية الشحن على أية سفينة يشاء، إذا اشترط عقد البيع شحن البضاعة على سفينة معينة ما بين 3 و5 يناير.

3 ـ إن الغاية التي يهدف اليها العقد من شرط السفينة المعادلة هي مواجهة بعض الظروف الطارئة التي ترى المحكمة أنها غير متوفرة في هذه القضية. ويجب علينا ـ في هذا الصدد أن نلاحظ ما يلي:

أ ـ لقد تم إدراج هذا الشرط لمصلحة الناقل وليس لمصلحة الشاحن (البائع). ولذا فإنه لا يجوز للأخير أن يمارسه.

ب ـ لا يجوز إدراج هذا الشرط إلا إذا ألغيت رحلة السفينة الأولى لسبب لا يد للبائع فيه.

ج ـ يجب أن يكون من المتوقع وصول السفينة مونتريال إلى ميناء الشحن وشحنها البضاعة قبل أو خلال الفترة من 3 إلى 5 يناير، وفقاً لنص العقد الذي يقضي بأنه: «يجب أن يتم شحن البضاعة بحالة جيدة على الباخرة بريستول التي يتوقع شحنها للبضاعة في الفترة من 3 إلى 5 يناير أو على سفينة معادلة لها».

«Shippment to be made in good condition per Bristol City, expected to load 3rd/5th January 1968, or substitute».

وقد دفع البائع أمام المحكمة بما يلي:

1 ـ كان الطرفان المتعاقدان يتوقعان عند إبرام العقد وصول السفينة بريستول وشحنها للبضاعة في 3 إلى 5 يناير استناداً للوائح التي أصدرتها الشركة الناقلة، وكان توقعهما هذا مبنياً على أساس سليم. ويقتصر التزام البائع في هذه الحالة على إبرام عقد نقل مناسب على هذه السفينة، ويترتب على ذلك عدم ضمان البائع وصول السفينة في الموعد المحدد إلى ميناء الشحن وإبحارها منه في هذا الموعد أيضاً.

2 ـ لقد تم إدراج شرط السفينة المعادلة في عقد البيع لمساعدة البائع على تنفيذ التزامه بالشحن في حالة عدم وصول السفينة بريستول ما بين 3 و5 يناير. ويجوز للبائع أن يمارس شرط الخيار هذا بعد 5 يناير وفقاً للتفسير

الصحيح لهذا الشرط. كما أن العقد لم ينص على توقع وصول السفينة المعادلة في هذا التاريخ.

وقد حكم القضاء بما يلي:

1 ـ لا يعتبر الموعد الذي نص عليه عقد البيع (من 3 إلى 5 يناير) موعداً نهائياً يلتزم البائع بمقتضاه بشحن البضاعة قبل انتهائه مهما كانت الظروف المحيطة بالشحن. فهذا الشرط لا يعدو كونه توقعاً من كلا الطرفين المتعاقدين بأن تصل السفينة بريستول قبل هذا الموعد استناداً لاعلانات شركة الملاحة. وبالتالي، يلتزم البائع عند عدم وصول السفينة في الموعد المحدد بأن يشحن البضاعة على سفينة بديلة معادلة خلال زمن معقول استناداً لنص الفقرة 2 ومن المادة 29 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م. وبذلك يعتبر شحن البضاعة على السفينة مونتريال قد تم ضمن هذا الزمن المعقول.

2 ـ إن إدعاء المشتري بأن هذا الشرط (S.S.) مقرر لمصلحة الناقل فقط دون الشاحن (البائع) غير صحيح قانوناً. لأن عقد البيع لم ينص على حصر حق ممارسة هذا الشرط بالناقل فقط. ولذا فإن للشاحن (البائع) حق اختيار السفينة البديلة.

3 ـ إن دفع المشتري بعدم صحة ممارسة هذا الشرط إلا في حالة منع السفينة بريستول من القيام برحلتها رقم 57 غير صحيح أيضاً. لأن قصد المتعاقدين يتجه إلى شحن البضاعة على السفينة بريستول أو على أي سفينة أخرى معادلة تقوم بشحن البضاعة وليس بتنفيذ الرحلة رقم 57... كما أن اتفاق المتعاقدين في عقد البيع على أن يتم شحن البضاعة من ميناء (سانت جون) أو من أي ميناء كندي آخر يتناقض مع دفع المشتري بضرورة شحن البضاعة على الرحلة 57 فقط. فهذه الرحلة قاصرة على ميناء معين وسفينة معينة فقط.

4 ـ لا يفترض العقد توقع وصول السفينة البديلة في الفترة من 3 إلى 5 يناير. فهذا التوقع قاصر على السفينة بريستول فقط. ويؤيد ذلك موضع جملة (أو على سفينة بديلة) من مجموع هذا الشرط.

ونتيجة لذلك، يجوز للبائع أن يمارس الصلاحية التي قررها هذا الشرط لمصلحته إذا لم تصل السفينة بريستول إلى ميناء الشحن، أو إذا تأخر وصولها مدة كافية من الزمن، وقبل أن تصبح مدة التأخير هذه أساساً صالحاً للمطالبة بفسخ العقد، أو إذا وصلت السفينة وتعذر عليها شحن البضاعة لسبب خاص بالبضاعة نفسها أو بالسفينة، أو إذا لم ترغب السفينة بشحن البضاعة، كل ذلك شريطة عدم ثبوت خطأ في جانب البائع.

ولذلك كله: ترى المحكمة أن رفض المشتري وامتناعه عن أداء الثمن لا يقوم على أساس قانوني سليم.

المبحث السابع: خط السير

قد تتعدد الخطوط الملاحية التي تصل بين ميناءي الشحن والوصول، فهل يلتزم البائع بشحن البضاعة على خط معين منها أم أنه حر في اختيار الخط الملاحي الذي يريد... وهل يجوز له أن يمنح الناقل في عقد النقل حرية اختيار خط السير الذي يلائمه سواء طال هذا الخط أو قصر، قلت مخاطره أو زادت بالنسبة للخطوط الأخرى...[1].

وهل يجوز للبائع أن يشحن على سفينة جوالة تتبع خطاً ملاحياً غير منتظم وغير معتاد في التجارة الدولية...[2].

تثور هذه التساؤلات في البيع البحري سيف عند تنفيذ البائع لالتزامه بالشحن وإبرام عقد النقل، لأن الزمن الذي يستغرقه نقل البضاعة من بلد التصدير إلى بلد الاستيراد يعتبر من العناصر الأساسية في هذا العقد وفي

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 512.
مصطفى طه، المرجع السابق، نبذة 618.

(2) أنظر قضية:

Scaramelli & Co. V. Courteen Seed Co. (1928) 217 N.W. 298.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من الحبوب على أن تشحن من إيطاليا سيف نيويورك. فشحن البائع البضاعة على سفينة جوالة. وقد حكم القضاء بعدم صحة هذا الشحن، لأن من المتعارف عليه في التجارة الدولية أن يتم شحن البضاعة على السفينة التي تتجه من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول مباشرة.

التجارة الدولية بوجه عام. وهو يؤثر مباشرة على المصالح الاقتصادية للمشتري.

ويضاف إلى ذلك أن مخاطر البضاعة تنتقل إلى عاتق المشتري منذ تمام شحنها على السفينة الناقلة ولذا فإن مصلحة المشتري تتطلب التخفيف من هذه الأخطار إلى أقصى حد ممكن. وهذا لا يتناقض مع التزام البائع بالتأمين على البضاعة. إذ قد تتعرض البضاعة أثناء مرحلة النقل لأخطار لا يشملها التأمين ولا يسأل عنها الناقل.

أجاب الفقه والقضاء على هذه التساؤلات بما يلي:

يلتزم البائع سيف بشحن البضاعة على الخط الملاحي الأسرع والأكثر أمناً، وعلى السفينة التي تلاءم ونوع البضاعة المشحونة، وأن يتم النقل على سفينة متجهة مباشرة إلى ميناء الوصول، كما أنه لا يجوز الشحن على سطح السفينة ما لم يتم الاتفاق على ذلك صراحة بين المتعاقدين في عقد البيع[1].

ويلتزم البائع بشحن البضاعة ونقلها على الخط الملاحي الذي نص عليه عقد البيع إذا نص هذا العقد على خط ملاحي معين لنقل البضاعة. ويتعين على البائع، إذا لم يحدد العقد أي خط ملاحي، بأن يشحن البضاعة على السفينة التي تتبع الخط الملاحي المعتاد وفقاً للأعراف والعادات التجارية. ولا يشترط تطابق الخط الملاحي مع الخط الجغرافي. كما لا يشترط أن يكون هذا الخط هو الخط المستقيم المباشر الذي يربط بين ميناء الشحن وميناء الوصول، لأن ذلك قد يتعارض مع المصالح الاقتصادية لشركات الملاحة البحرية التي تتبع عادة خطوطاً ملاحية اقتصادية مغايرة للخطوط الجغرافية، ويعتبر ذلك من الوقائع التي يعود تقديرها لمحكمة الموضوع في كل قضية على حدة.

ويقصد بالخط المعتاد تجارياً، الخط المتبع وقت تنفيذ البائع لالتزامه بشحن البضاعة وإبرام عقد النقل، وليس الخط الملاحي المعتاد وقت إبرام عقد البيع نظراً للفاصل الزمني الذي قد يطول أو يقصر بين وقت ابرام العقد

(1) المرجع نفسه.

وموعد تنفيذه. كل ذلك مراعاة للظروف التي قد تطرأ خلال هذا الفاصل الزمني مما قد يجعل تنفيذ البائع لالتزامه بالشحن على الخط المعتاد وقت إبرام العقد مستحيلاً أو في غاية الارهاق الأمر الذي يخل بالمصالح الاقتصادية للطرفين المتعاقدين[1]. ويراعى عند تحديد الخط الملاحي المعتاد ما يلي: [2]

1 ـ استمرار الاستعمال الدائم لهذا الخط.

2 ـ عدد البواخر التي تستعمله.

3 ـ الزمن الذي مضى على استخدامه في الملاحة الدولية.

4 ـ مدى ملاءمة هذا الخط الملاحي لنقل البضاعة محل العقد[3].

وقد أوضح مجلس اللوردات المقصود بالمخط الملاحي في حكم حديث له[4]:

حيث تعاقد البائع في هذه القضية مع شركة نقل بغية نقل كمية من البضاعة من ميناء «بوتي» على البحر الأسود إلى أمريكا مباشرة. ولكن ربان السفينة اتجه خلال الرحلة إلى ميناء القسطنطينية للتزود بالوقود، وهذا ما تفعله معظم السفن التي تبحر بين البحر الأسود والبحر الأبيض المتوسط لأن أسعار الوقود في هذا الميناء هي أقل منها في أي ميناء آخر في الطريق. فاعترض المشتري على ذلك باعتباره ـ وفقاً لما يرى ـ يشكل حيداناً عن خط السير الملاحي المعتاد والمباشر.

وبعد رفع الأمر للقضاء، قرر مجلس اللوردات ما يلي:

«يختلف خط السير بالنسبة لسفينة مؤجرة بكاملها لناقل واحد (كما هي الحال هنا) عنه بالنسبة للسفن العامة التي تنقل البضائع بموجب عدة سندات

---

(1) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1061.

(2) المرجع نفسه.

(3) أنظر قرار مجلس اللوردات في قضية:

Frenkel V. Mac Andrews and Co. Ltd. (1929).

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 34.

(4) المرجع نفسه.

شحن. كما يختلف هذا الخط بالنسبة للسفن التجارية عنه في السفن الشراعية القديمة التي تحدد الرياح خط سيرها عادة والذي يتبدل مع تبدل الفصول. ولكن خطر السير في أيامنا هذه يتحدد إلى درجة كبيرة بمراكز بيع الوقود الأرخص ثمناً شريطة عدم تعارض ذلك مع احتفاظ السفينة بصلاحيتها للملاحة. ونتيجة لذلك، نرى بأنه يجوز للناقل - ضمن حدود المعقول - أن يحدد الموانئ المتوسطة التي سيتزود منها بالوقود الأرخص ثمناً شريطة عدم تعارض ذلك مع الرحلة البحرية التي ينفذها»[1].

ويلتزم البائع، عند عدم وجود خط ملاحي متعارف عليه تجارياً بين ميناء الشحن وميناء الوصول، بشحن البضاعة بواسطة خط ملاحي معقول[2]. أما إذا تعددت الخطوط الملاحية بين ميناء الشحن وميناء الوصول، فإن شحن البضاعة على أي منها يكفي لوفاء البائع بالتزامه بشحن البضاعة في عقد البيع سيف، شريطة مراعاة الصفات الخاصة بالبضاعة محل العقد. فيلتزم البائع، وفقاً لذلك، بنقل البضاعة بواسطة الخط الملاحي الأقصر إذا كانت البضاعة لا تحتمل البقاء فترة طويلة في مرحلة النقل. كما يلتزم بنقلها بواسطة الخط الملاحي الأقل مروراً في المناطق الحارة (أو الباردة) إذا كانت الحرارة (أو البرودة) تؤثر على الصفات التجارية للبضاعة. ويعتبر هذا كله من الوقائع التي يعود تقديرها لمحكمة الموضوع.

وان باستطاعة المشتري أن يستبعد خطاً ملاحياً معيناً (في حالة وجود عدة خطوط) بأن يضمن عقد البيع نصاً صريحاً على ذلك. أما إذا لم يتضمن العقد مثل هذا النص، فإن اختيار طريقة التنفيذ تكون من حق البائع الذي يقوم بتنفيذ هذا الالتزام مع مراعاة الشروط التي ألمحنا إليها أعلاه[3].

أما إذا اتفق المتعاقدان على أن يتم شحن البضاعة بواسطة خط ملاحي معين بالذات، فإن البائع يلتزم بشحن البضاعة على هذا الخط. وقد حكم

---

(1) أنظر قضية:

Reardone Smith Line Ltd. V. Black Sea And Baltic General Insurance Co. Ltd. (1939).

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 36.

(2) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1061.

(3) ساسون، المرجع السابق، صفحة 55ـ 64.

القضاء البريطاني بذلك صراحة في قضية: L.Sutno And Co. V. Heilbot, Symons And Co. (1917) 2K.B. at P. 348.

وتتلخص وقائع هذه القضية بما يلي:

«تم التعاقد في 17/3/1916 م على بيع كمية من البضاعة على أن يتم شحنها من الشرق سيف نيويورك. شحن البائع البضاعة إلى ميناء (ستيل) بحراً ومن ثم نقلها بواسطة القطار إلى نيويورك (ميناء الوصول) بسبب ظروف الحرب. فرفض المشتري تسلم المستندات وأداء الثمن بحجة عدم شحنها بواسطة البحر فقط.

فأصدر المحكمون قرارهم لمصلحة البائع. لأن شحن البضاعة بالقطارات من الساحل الشرقي... للولايات المتحدة إلى الداخل أصبح أمراً معتاداً ومتعارفاً عليه بين التجار بسبب ظروف الحرب وقلة السفن الناقلة.

ولكن محكمة الاستئناف رفضت قرار المحكمين وأصدرت حكمها لمصلحة المشتري[1].

---

(1) قال القاضي اللورد «سويفن ايدي Swinfen Eady» في تعليله لحكم محكمة الاستئناف ما يلي:

«تؤكد نصوص عقد البيع ـ وفقاً لما أراه ـ على ضرورة شحن البضاعة بواسطة السفينة مني ميناء الشحن إلى ميناء الوصول المتفق عليه. أما القول بأن العادات التجارية قد جرت على شحن البضاعة بحراً إلى «ستيل» ومن ثم شحنها بواسطة القطارات إلى نيويورك، فهو قول غير مقبول نظراً لتعارضه صراحة مع الشرط الذي نص عليه العقد. ويعتبر شحن البضاعة بحراً من الشرق إلى نيويورك هو الطريقة الصحيحة والمعتادة لتنفيذ هذا الشرط».

كما قال القاضي اللورد «براي Bray» مؤيداً هذا القرار:

«إذا اشترط العقد طريقة معينة لتنفيذه، فإنه لا يقبل من البائع التفكير بأي طريق آخر معتاد أو غير معتاد».

ولكن القاضي اللورد سكراتون Scrutton عارض قرار الأكثرية بقوله:

«إذا نص عقد البيع على نقل البضاعة من ميناء (أ) إلى ميناء (ب) فإن تحديد خط السير المعتاد يعتبر في هذه الحالة من الوقائع التي يعود تقديرها للمحكمين. وقد وجد المحكمون أن خط السير المعتاد وقت إبرام العقد هو النقل بواسطة البحر عبر المحيط الباسيفيكي ومن ثم بواسطة القطار حتى نيويورك. ويعتبر هذا معروفاً من قبل جميع التجار الذين يتعاطون تجارة المطاط، وقد استقر العرف التجاري بينهم على ذلك. كما يفترض في جميع المتعاقدين أن يعلموا أن البضاعة ستنقل على هذا الخط».

ويعود سبب تشدد القضاء الانكليزي هنا إلى أنه لا يأخذ بنظرية الظروف الطارئة المأخوذ بها في النظم القانونية لدول القانون الخاص.

لقد ثارت أهم الخلافات التي عرفها القضاء البريطاني بالنسبة لخط سير البضاعة عقب إغلاق قناة السويس في 2 نوفمبر 1956 م. ونرى أن نستعرض هنا بعض القضايا نظراً لأهميتها:

أولاً: قضية[1] Tsakiroglou And Co. Ltd. V. Noblee Thorl G.M.B.H.

تم التعاقد في 4 أكتوبر 1956 م على بيع كمية من الفول السوداني على أن يتم شحنها من ميناء بور سودان «سيف هامبورغ» خلال شهري نوفمبر / ديسمبر 1956 م. كما تضمن العقد الشروط التالية: «يتم شحن البضاعة بواسطة سفينة أو سفن تجارية... وتمتد فترة الشحن والتسليم مدة شهرين في حالة منع تصدير أو استيراد البضاعة محل العقد، أو في حالة الحرب أو الحصار البحري - أو الاضراب - أو الأوبئة. وفي حالة القوة القاهرة التي تمنع شحن البضاعة ضمن الفترة التي نص عليها العقد للشحن والتسليم. كما ينفسخ العقد تلقائياً إذا استمرت حالة القوة القاهرة بعد إنقضاء فترة الشهرين».

قامت كل من بريطانيا وفرنسا واسرائيل بالاعتداء على الجمهورية العربية المتحدة في 29 أكتوبر 1956 م، وترتب على ذلك إغلاق قناة السويس في وجه الملاحة الدولية في 2 نوفمبر 1956 م ولم تفتح ثانية إلا في 9 ابريل 1957 م. وقد أصبح محتماً على البائع إذا أراد تنفيذ التزامه بالشحن أن يشحن البضاعة عن طريق رأس الرجاء الصالح مما يضطره لأن يدفع ضعف أجرة نقلها فيما لو تم ذلك عبر قناة السويس.

امتنع البائع، نتيجة لذلك، عن شحن البضاعة وتنفيذ عقد البيع استناداً للشرط المذكور أعلاه. وبعد عرض الخلاف على التحكيم: أصدر

---

(1) أنظر:

(28 March 1961) A.C. PP. 93- 135.

المحكمون قرارهم ضد البائع وقرروا تغريمه بدفع تعويض قدره 5625 جنيهاً استرلينياً إلى المشتري.

وقد أيدت محكمة الاستئناف هذا القرار للأسباب التالية:

1 - يعتبر الشحن من بور سودان إلى هامبورغ عبر قناة السويس هو الخط الملاحي المعتاد، ومن النادر غير الطبيعي نقل أية كمية من الفول السوداني لأوروبا عبر رأس الرجاء الصالح في الوقت الذي تكون فيه قناة السويس صالحة للملاحة.

2 - إن إغلاق قناة السويس يوم 2 نوفمبر يحول دون نقل البضائع عبرها إلى أوروبا. فترة الشهرين الاضافيين اللذين نص العقد عليهما. مع العلم أن باستطاعة البائع شحن البضاعة خلال فترة الشهرين الاضافيين عبر رأس الرجاء الصالح.

3 - تبلغ المسافة بين بور سودان وهامبورغ عبر قناة السويس 4386 ميلاً، بينما تبلغ عبر رأس الرجاء الصالح 11137 ميلاً.

4 - تبلغ أجرة نقل الطن الواحد عبر قناة السويس وقت إبرام العقد 7 جنيهات وعشرة شلنات، بينما ارتفعت بعد إغلاقها إلى 15 جنيهاً.

5 - كانت إرادة الطرفين تتجه وقت إبرام العقد إلى نقل البضاعة عبر قناة السويس. ومع ذلك فإن المحكمة ترى بأن الشرط الذي نص عليه العقد واستند اليه البائع في فسخ العقد غير قابل للتطبيق للأسباب التالية:

أ - أن الذي يجري فوق قناة السويس هو مجرد أعمال عدائية فقط وليس حرباً!.

ب - إن الحرب والقوة القاهرة اللذين نص عليهما عقد البيع غير متوافرين هنا إلى الحد الذي تحولان فيه دون شحن البضاعة إذا قصدنا بالشحن مجرد وضع البضاعة على السفينة المتجهة إلى هامبورغ. أما إذا قصدنا بالشحن أكثر من ذلك بحيث يعني نقل البضاعة من بور سودان إلى هامبورغ عبر قناة السويس، فإن الشحن يصبح مستحيلاً بسبب القوة القاهرة تطبيقاً لهذا الشرط.

ج - لا يمكن أن يعتبر الشحن عبر قناة السويس شرطاً ضمنياً في العقد.

د ـ لا يختلف نقل البضاعة عبر رأس الرجاء الصالح من الناحية التجارية عن نقلها عبر قناة السويس بصورة جوهرية.

هذا وقد أقر مجلس اللوردات قرار محكمة الاستئناف بإجماع أصوات القضاة «**ريد، ريد كليف، هنسون، جيست**».

وقال القاضي اللورد ريد **Reid** في تسبيبه لحكم مجلس اللوردات.

«هل يعتبر شحن البضاعة عبر قناة السويس شرطاً ضمنياً في عقد البيع وفقاً لادعاء البائع باعتبار أن النقل عبرها كان الخط الملاحي المعتاد الذي اتجهت اليه إرادة المتعاقدين وقت إبرام العقد!..

إنني لا أرى وجود هذا الشرط في عقد البيع سواء كان شرطاً ضمنياً أو صريحاً. وإن البائع يلتزم في البيع البحري سيف بنقل البضاعة على الخط الملاحي المعتاد وقت تنفيذ العقد لا وقت إبرامه. وإن القول خلاف ذلك سيؤدي إلى نتائج غير منطقية سواء من الناحية العملية أو القانونية. فافتتاح خط ملاحي جديد أفضل من الخط الملاحي المعتاد وقت إبرام العقد واستعمال البائع لهذا الخط يؤدي ـ وفقاً لهذا الرأي ـ إلى تغيير جوهري في شروط العقد يترتب عليه جواز المطالبة بفسخه.

فلا يجوز للبائع أن يطالب بفسخ العقد، أو أن يعتبره منفسخاً، بسبب زيادة أجور النقل أو تضاعفها، وبحجة إغلاق الخط الملاحي المعتاد وقت إبرامه.

كما لا يجوز للبائع الاستناد إلى الشرط الذي نص عليه العقد. وان زيادة أجرة النقل لا يعتبر تبدلاً جوهرياً في شروط عقد البيع وفقاً للعادات التجارية...».

وقال القاضي اللورد «**ريد كليف Radcliffe**» ما يأتي:

لا يعتبر نقل البضاعة عبر قناة السويس شرطاً صريحاً أو ضمنياً في عقد البيع. فقد نص العقد على نقل البضاعة من بور سودان إلى هامبورغ دون أن يحدد خطاً ملاحياً معيناً. ويلتزم البائع كي ينفذ التزامه بأن ينقل البضاعة ويشحنها وذلك بابرام عقد نقل مناسب على الخط الملاحي العملي المعقول والمتعارف عليه وقت الشحن. ويعتبر الخط الملاحي عبر رأس الرجاء الصالح

هو الخط المعقول والمتعارف عليه وقت شحن البضاعة، وذلك على الرغم من طول المدة التي يستغرقها نقل البضاعة ما دام البائع لم يثبت احتمال تلف البضاعة إذا تم نقلها عبر هذا الخط الملاحي. أو يثبت ضرورة تعبئتها وتغليفها بطريقة خاصة غير معتادة، أو يعرض المشتري المؤكد للضرر إذا تم شحنها عبر رأس الرجاء الصالح مثل وصولها إلى ميناء الوصول بعد انتهاء موسم بيعها. ويضاف إلى ذلك أن الخط الملاحي عبر رأس الرجاء الصالح لا يختلف بصورة جوهرية عن الخط الملاحي السابق (عبر قناة السويس) بالنسبة لرجل الأعمال».

كما قال القاضي اللورد «هدسون Hudson» في معرض تسبيبه لقرار المحكمة: «إن فسخ البائع لعقد البيع بسبب إغلاق قناة السويس وامتناعه عن الشحن عبر رأس الرجاء الصالح غير صحيح قانوناً لنفس الأسباب السابقة، ولأن العقد محل هذه الدعوى عقد بيع سيف وليس عقد نقل للبضاعة. فالتزام البائع بنقل البضاعة هو أحد التزامات عدة يرتبها عقد البيع بذمته.

فما هو موقف البائع فيما لو ارتفعت أجور النقل يوم تنفيذ العقد عنها يوم ابرامه دون أن يطرأ أي تغيير على خط السير... هل يسمح له بالمطالبة بفسخ العقد أيضاً... إن إدعاء البائع بتضاعف مسافة خط السير الجديد وتضاعف أجور النقل لا يلحق به أي ضرر جسيم ما دام ادعاءه قد اقتصر على تغيير خط السير. بل ان ذلك قد يلحق ضرراً بالمشتري الذي يصر على تنفيذ هذا العقد».

وقد أيد القاضي اللورد «جيست Guest» كل ما قال به القضاة المذكورون أعلاه.

ثانياً: وفي قضية[1] Carapanayoti And Co. Ltd. V. E.T.Green, Ltd.

تم التعاقد في 6 سبتمبر 1956 م على بيع كمية من بذور القطن على أن يتم شحنها خلال شهري أكتوبر/ نوفمبر 1956 م من بور سودان سيف بلفاست. وقد تضمن العقد الشرط التالي:

(1) 2 Lloyd's Reports 169.

«أ ـ يفسخ العقد كله، أو الجزء الذي لم يتم تنفيذه فقط، في حالة منع التصدير أو الأعمال العدائية أو إغلاق ميناء التصدير بموجب تشريعات صادرة عن بلد المنشأ (الشحن)».

«ب ـ يلتزم البائع في حالة استحالة الشحن ضمن الفترة التي نص عليها العقد بإخطار المشتري بذلك فوراً وبدون أي تأخير مع ذكر الأسباب التي أدت إلى استحالة الشحن وإثبات هذه الاستحالة قبل أن يحكم بفسخ العقد لمصلحته».

إمتنع البائع عن شحن البضاعة بعد إغلاق قناة السويس في 2 نوفمبر 1956 م بوصفها الخط الملاحي المعتاد، وذلك استناداً للشرط (أ) الذي نص عليه عقد البيع.

وبعد رفع الأمر للتحكيم، أصدروا قرارهم ضد البائع وقرروا التزامه بشحن البضاعة عبر رأس الرجاء الصالح باعتباره الخط الملاحي المعتاد بعد إغلاق قناة السويس.

ولكن محكمة الاستئناف قضت بفسخ قرار المحكمين، وقررت صحة طلب البائع فسخ العقد استناداً للفقرة (أ) من هذا العقد لأن إغلاق قناة السويس يعتبر عملاً عدائياً يؤدي إلى فسخ العقد[1].

ثالثاً: وفي قضية[2] Albert D.Gaon And Co. V. Societe Interproffesio Nelle de Oleagineux Alimentaries.

تم إبرام عقدا بيع سيف بين المتداعيين في 12/ 13 أكتوبر 1956 م. ولكن البائع أعلن عن فسخ عقدي البيع بعد العدوان الاسرائيلي على الجمهورية العربية المتحدة في 29 أكتوبر 1956 م، لأن نقل البضاعة عن طريق رأس الرجاء الصالح مرتفع التكاليف.

وبعد رفع الخلاف للمحكمة ـ حكم القاضي آشوورث **Ashworth** بعدم

(1) أنظر: «قررت المحكمة في هذا الحكم ضرورة تحديد الخط الملاحي المعتاد وقت تنفيذ العقد لا وقت ابرامه».

(2) أنظر: (1959) 2 Ll.L.Rep. at p. 32.

صحة ذلك، لأن نقل البضاعة عبر قناة السويس ليس شرطاً ضمنياً في عقد البيع تمت المساومة بين الطرفين على أساسه وقت إبرام العقد.

وقد أقرت محكمة الاستئناف هذا الحكم بقولها:

«لا تؤدي الزيادة في أجور النقل وزيادة المسافة عبر رأس الرجاء الصالح إلى أي تبدل جوهري في تنفيذ العقد، لأن تغير خط السير لا يعتبر عنصراً أساسياً في العقد نفسه، كما لا يمكننا افتراض شرط ضمني في العقد يقضي بنقل البضاعة عبر قناة السويس باعتبارها الخط الملاحي الوحيد المعتاد والمتعارف عليه».

وقد علق الفايكونت سيموندس **V. Semonides** على ذلك بقوله[1]: «لا يجوز أن نقول بصورة آلية: أن تغير أي شرط من شروط العقد يستتبع فسخ العقد كله، مثل تغير خط السير الذي ستنقل البضاعة بواسطته. إن استحالة نقل البضاعة عبر قناة السويس لا تؤدي إلى فسخ العقد بالضرورة حتى ولو افترضنا وجود شرط ضمني بنقل البضاعة عبرها...». وتجدر الاشارة إلى أن عقد البيع يعتبر مفسوخاً من تلقاء نفسه إذا كان هناك خط سير واحد لنقل البضاعة من ميناءي الشحن والوصول، وأغلق هذا الخط لسبب لا يد للبائع فيه. مثل النقل بين البحر الأسود والبحر الأبيض المتوسط في حالة إغلاق مضائق الدردنيل في وجه الملاحة البحرية[2].

المبحث الثامن: دفع أجرة نقل البضاعة

رأينا عند تعريفنا للعقد البحري سيف أن أجرة النقل تعتبر عنصراً من عناصر الثمن الاجمالي للبضاعة. والأصل أن البائع يلتزم بدفعها للناقل وقت ابرام عقد النقل لنقل البضاعة المتعاقد عليها إلى ميناء الوصول، ويدرجها في الفاتورة التي يرسلها للمشتري مع بقية المستندات.

والسؤال الآن هو: هل يجوز للبائع أن يؤجل دفع أجرة النقل حتى وصول البضاعة وأن يحصل من الناقل على سند شحن ينص على ذلك، فيقوم

(1) أنظر: Ll. Rep. Vol. 31, No. 515 (1956-1960).

(2) ساسون، المرجع السابق، صفحة 53ـ 65.

المشتري بدفعها ومن ثم خصمها من الفاتورة التجارية التي يرسلها البائع اليه! . . .

كانت العادات التجارية تقضي حتى قبيل الحرب العالمية الثانية ـ بدون الزام ـ بأن يدفع المشتري أجرة نقل البضاعة المشحونة «سيف» عند وصولها لميناء الوصول شريطة أن تخصم هذه الأجرة من الفاتورة التجارية التي يرسلها اليه البائع مع بقية المستندات.

ولكن هذه العادات تغيرت بعد الحرب العالمية الثانية، فأصبح البائع هو الذي يقوم بدفع أجرة النقل وقت إبرام العقد دون إلزام عليه في ذلك[1].

لم يتعرض القضاء البريطاني لهذه المشكلة إلا بعد تعرض القضاء الأمريكي لها بصورة مباشرة عام 1944 م[2]. حيث قرر هذا القضاء بأن للبائع الخيار بدفع الأجرة مقدماً أو بتأجيل دفعها حتى وصول البضاعة ومن ثم خصمها من الثمن الاجمالي المتفق عليه. وقد عللت محكمة نيويورك ذلك بما يلي:

1 ـ يتضمن الثمن الاجمالي للبضاعة وفقاً للمعنى المتعارف عليه للبيع البحري سيف، قيمة البضاعة، أقساط التأمين، أجرة النقل. ولكن هذا المعنى لا يحدد بشكل نهائي وملزم مكان وزمان دفع أجرة النقل. كما لا توجد عادة متعارف عليها في مدينة نيويورك في أو قبل 15 مايو 1940 م (وهو تاريخ الشحن) تلزم البائع بدفع أجرة النقل بصورة مسبقة. بل ان التعامل قد جرى إما على دفعها مسبقاً أو على دفعها بعد وصول البضاعة على السفينة الناقلة ومن ثم خصمها من الفاتورة التجارية المرسلة للمشتري.

2 ـ يدخل عقد البيع سيف ضمن نظم الاعتمادات المستندية وفقاً لتعريف

---

(1) ميلش هولدن، في كتابه Bankers Advances، صفحة 242.

(2) أنظر قضية:

Dixon, Irmaos And Co. Ltd. V. Chase National Bank of the City of New York (1944) 144 Fed. at p. 759.

موريس ميغراه، محاضرات عن الاعتمادات المستندية للعام 1952 م، صفحة 37ـ 39.

هيئة التجار الخارجية الأمريكية. ولا يوجد في هذا التعريف أي نص يقضي بالتزام البائع بدفع أجرة النقل بصورة مسبقة على وصول البضاعة.

3 ـ لا يتضمن تقديم مستندات شحن تشير إلى خصم أجرة النقل من الفاتورة التجارية أي خروج على التعليمات التي أصدرها الآمر بفتح الاعتماد (المشتري) إلى البنك المنشئ لهذا الاعتماد. وقد صدقت محكمة استئناف نيويورك على هذا الحكم وأضافت اليه ما يلي:

«لن يخسر المشتري شيئاً إذا قام بدفع أجرة النقل وقت وصول البضاعة. كما أن هذه الخسارة ـ تافهة لا تذكر في حال وجودها، فهي لا تعادل أكثر من فائدة قيمة الأجرة. وتستحق الأجرة وفقاً لرأي المشتري في قضيتنا هذه يوم 15 مايو بينما يستحق الثمن بعد 90 يوماً من الاطلاع على الكمبيالة المقدمة في 5 يونيو.

ولما كانت قيمة الأجرة تساوي (1359,14 دولاراً) فإن فائدتها تساوي (17 دولاراً فقط)، وهو مبلغ تافه إذا قورن بالثمن الاجمالي للبضاعة وقدره (9700 دولاراً)[1].

ولكن القضاء البريطاني يرفض هذا الرأي الذي أخذ به القضاء الأمريكي ويرى عدم صحة استلام البنك (فاتح الاعتماد أو البنك الوسيط) للمستندات التي تنص على عدم دفع أجرة النقل إلا إذا كان مفوضاً بذلك صراحة من المشتري الآمر بفتح الاعتماد، وإلا عرض نفسه لخطر امتناع المشتري عن قبول المستندات وإعادة تمويله. ويجب علينا في هذه الحالة أن نفرق بين عقد البيع سيف وعقد الاعتماد المستندي لأنه يفترض بالبنك أنه لا يعرف شيئاً عن العقد الأول. فهو لا يعرف فيما إذا كان المشتري سيقبل هذه المستندات أم لا، كما لا يجوز ترك الخيار للبنك لتقدير موقف المشتري إذا

(1) أنظر ساسون، المرجع السابق، صفحة 81ـ 83.

فهو يؤيد ما ذهب إليه القضاء الأمريكي ما لم ينص عقد البيع على دفع الأجرة مقدماً، أو يؤدي ذلك لضرر المشتري. ويستشهد على ذلك بأن العقود التي تتم وفقاً لنموذج القانون التجاري الموحد تعطي البائع هذا الخيار؛ إذ تنص المادة (32 ـ 3/ ب، جـ) على ما يلي: «يلتزم البائع بشحن البضاعة والحصول على إيصال من الناقل باستلامها، وقد يكون الايصال سند شحن يوضح بأن الأجرة قد دفعت أو سيتم دفعها مستقبلاً».

لم ينص عقد الاعتماد صراحة على ذلك[1].

ولا يقبل من البنك أن يدفع بأن الخسارة التي لحقت بالمشتري من جراء قبول المستندات تافهة أو لا يعتمد بها. فقد تكون أجرة النقل كبيرة جداً بالنسبة لبعض البضائع مثلاً. ولم يقل أحد بصحة التفرقة بين البضاعة ذات الأجرة المنخفضة والبضائع ذات الأجرة المرتفعة، كما أن هناك صعوبة كبيرة في إيجاد قاسم مشترك للتفرقة بين الأجرة الكبيرة والمتوسطة والضئيلة الأمر الذي يعرقل العمل التجاري ويدفع البنوك ورجال الأعمال للتردد كثيراً على دور القضاء ولجان التحكيم[2].

وقد أكد القضاء البريطاني ذلك في حكم حديث أصدره عام 1966م[3].

وتجدر الاشارة إلى أن البائع يتحمل أية زيادة تطرأ على أجور النقل في الفترة التي تفصل بين إبرام عقد البيع وتنفيذه. إذ يلتزم البائع في هذه الحالة بشحن البضاعة ودفع أجور النقل مهما بلغت. ولا ينظر القضاء البريطاني للظروف التي قد تطرأ وتثقل كاهل أحد الطرفين المتعاقدين نظراً لعدم أخذه بنظرية الظروف الطارئة التي يأخذ بها النظام القانوني لدول القانون الخاص[4].

المبحث التاسع: من يلتزم بدفع زيادة رسوم ونفقات البضاعة

يلتزم البائع بتسديد جميع الرسوم والنفقات التي تترتب على البضاعة

---

(1) أنظر فيما بعد الكتاب الخاص بالاعتمادات المستندية.

(2) موريس ميقراه، محاضراته في الاعتمادات المستندية لعام 1952 م، صفحة 37ـ 39.

(3) أنظر الحكم الذي أصدره القاضي «ماك نير Mc Nair» في قضية:

Soprona S.P.A. V. Marine And Animal by-Products Corporation, (1966) 1 Ll.L.Rep. at p. 367.

(4) أنظر قضية:

Blyth And Co. V. Richard's Turpin And Co. (1916) 114 L.T. at P. 753.

حيث نص عقد البيع على عدم التزام البائع بتنفيذ التزامه بشحن البضاعة إذا حالت الحرب أو القوة القاهرة دون ذلك.

فنشبت الحرب بعد توقيع العقد وارتفعت أجور النقل إلى الضعف.

فحكم القضاء بعدم صحة رفض البائع شحن البضاعة بسبب هذه الزيادة. وقال القاضي (سكراتون).

«لا يجوز تطبيق هذا الشرط إذا كانت زيادة أجرة النقل هي العقبة الوحيدة دون تنفيذ العقد. ونتيجة لذلك، يلتزم البائع بتنفيذ التزامه بالشحن وتحمل الخسارة».

حتى يتم شحنها على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع، مثل نفقات الشحن ورسوم التصدير ورسوم البيع ورسوم التخزين تمهيداً لشحن البضاعة ورسوم الرصيف وغيرها... كما يتحمل البائع كل زيادة قد تطرأ على هذه الرسوم والنفقات اذا تمت هذه الزيادة بعد إبرام عقد البيع وقبل تمام الشحن ما لم ينص عقد البيع على خلاف ذلك. والسبب هو أن الثمن الاجمالي للبضاعة الذي تم الاتفاق عليه يتضمن تحمل البائع لجميع هذه المخاطر. ويتمتع المشتري بحق الرجوع على البائع إذا دفع هذه الزيادة، كما أن له أن يخصمها مباشرة من الفاتورة التجارية التي تتضمن الثمن الاجمالي للبضاعة[1]. ما لم ينص العقد صراحة على خلاف ذلك، فيطبق النص في هذه الحالة. وقد حكم القضاء البريطاني بذلك في حكم حديث له[2]. ويتلخص موضوع هذه القضية بما يلي:

تم التعاقد على بيع كمية من الجوت على أن يتم شحنها خلا شهري مايو/ يونيو 1955 م من باكستان سيف لندن، وفقاً للعقد النموذجي لهيئة الجوت في لندن الخاص بالتعامل التجاري مع الباكستان. وتضمن العقد الشرط التالي:

«يتضمن الثمن الذي تم الاتفاق عليه رسوم التصدير وفقاً للنسبة السائدة وقت إبرام العقد وهي (9 جنيهات وشلنان) للطن الواحد. ويتحمل المشتري كل إرتفاع يطرأ على هذه الرسوم كما يستفيد من كل إنخفاض قد يطرأ عليها، ويتحمل إضافة لذلك جميع الرسوم والنفقات والضرائب التي قد تفرضها الحكومة الباكستانية مستقبلاً على هذه البضاعة بعد إبرام عقد البيع وحتى تمام الشحن».

إرتفعت رسوم التصدير بعد إبرام العقد وقبل تمام الشحن بسبب

---

(1) أنظر المادة (28) من قانون Finance Act للعام 1948 م في بريطانيا والمادة (10) من قانون Finance Act للعام 1901 م.
شميتوف، المرجع السابق، صفحة 47، 48.

(2) أنظر قضية:
Neirynch-Holvoet S.A.V. J. Mackenzie Stewart And Co. Ltd. (1957) 2 Ll.L.Rep. at P. 368.

تخفيض قيمة العملة الباكستانية بالنسبة للجنيه الاسترليني، فطالب البائع بفارق هذه الرسوم.

فدفع المشتري بأن هذا الارتفاع في الرسوم يعود لانخفاض سعر صرف العملة الباكستانية بالنسبة للجنيه الاسترليني، ولا يوجد شرط في العقد يقضي بأن يتحمل مثل هذا الارتفاع.

وبعد عرض النزاع على القضاء، أصدرت المحكمة كحكمها لمصلحة البائع بقولها: «يشير الشرط الذي تضمنه عقد البيع إلى إرتفاع أو إنخفاض الرسوم بالنسبة للعملة الباكستانية وليس بالنسبة للجنيه الانكليزي، لأن تسديد هذه الرسوم يتم بالعملة الأولى وفي باكستان نفسها. ويلتزم المشتري بتعويض البائع عن الزيادة في رسوم التصدير إذا ارتفعت عن معدلها السائد وقت إبرام العقد بالنسبة للعملة الباكستانية ما دام العقد لم ينص صراحة على ارتفاع أو انخفاض سعر الصرف»[1].

كما يلتزم البائع أيضاً بتحمل النفقات التي نصت عليها المواد (3، 9، 10) من القواعد الدولية الموحدة للعام 1953 م[2].

أما بالنسبة لرسوم الاستيراد، فإن البائع لا يلتزم بها إلا إذا نص عقد البيع صراحة على ذلك. كأن يتضمن شرط (**الرسوم سددت Duty Paid**). ولكن هذا الشرط لا يلزم البائع بتحمل أية زيادة تطرأ على رسوم الاستيراد في الفترة الفاصلة بين إبرام عقد البيع وتمام شحن البضاعة ما لم ينص هذا العقد صراحة على خلاف ذلك[3]. والسبب هو أن رسوم الاستيراد. . . . ويتحمل

---

(1) أنظر قضية:

Juteweberci Emadetten V. Bird And Co. London Ltd. (1957) Ll.L.Rep. Vol. 11, No. 511.

(2) ج. بيس، الاشتراط وشروط الشحن، صفحة 257ـ 260.

(3) ساسون، المرجع السابق، صفحة 185.

أنظر قضية:

American Commerce Company (Limited) V. Fredrick- Boehm (Limited), (23 January 1919) 35 T.L.R. at P. 224.

حيث تم التعاقد على بيع 1000 ليرة من السكارين على أن يتم شحنها من نيويورك سف أي ميناء بريطاني. كما نص العقد على «شرط الرسوم سددت Duty Paid». ولكن رسوم الاستيراد ارتفعت في بريطانيا في الفترة ما بين ابرام العقد وتمام الشحن، فطالب البائع =

البائع نفقات رص البضاعة وتستيفها حتى يتم تقديمها للمشتري تحت الروافع. وتدرج هذه النفقات عادة في أجرة النقل. بينما تكون نفقات التفريغ على عاتق المشتري إلا إذا نص العقد على بيع البضاعة بشرط التفريغ **C.I.F. Landed**، فيتحمل البائع عندئذٍ نفقات التفريغ وأجرة نقل البضاعة بالمواعين وعوائد الرصيف[1]. وقد حكم القضاء اللبناني بذلك بقوله: «إن الغاية من تحمل البائع لهذه النفقات هي أن المشتري لا يريد أن يتعرف على أي من هذه المصروفات، مع ملاحظة أن هذه المصروفات قابلة للتحديد منذ الشحن خلافاً للمصروفات الأخرى كرسوم الاستيراد»[2].

المبحث العاشر: التزام البائع بتعبئة البضاعة وتغليفها[3]

يعتبر تغليف البضاعة وتعبئتها أحد الأسباب الرئيسية لتأمين حمايتها أثناء مرحلة النقل، كما أنه أيضاً هو السبب الرئيسي للتلف الذي قد تتعرض له البضاعة في التجارة الدولية. ونتيجة لذلك نرى أن شركات التصدير تستخدم العديد من العمال الفنيين للقيام بهذه المهمة. فكل نوع من البضاعة يحتاج لنوع خاص من التغليف والتعبئة لمواجهة الرحلة البحرية والمخاطر التي تتعرض لها أثناء هذه الرحلة. وتقع هذه المسؤولية في البيع البحري سيف على عاتق البائع المصدر، وهي مسؤولية كبيرة خاصة إذا علمنا بأن شركات

= المشتري بهذه الزيادة أمام القضاء. فحكم القاضي «براي **Bray**» بما يلي:

«لا يعتبر شرط «الرسوم سددت» إتفاقاً يلتزم البائع بمقتضاه بعدم استرداد الزيادة التي طرأت على الرسوم التي كانت سائدة وقت إبرام العقد. بل يجوز للبائع أن يرجع على المشتري بالزيادة استناداً للمادة 10 من قانون **Finance Act** لعام 1901 م. ويجب على المشتري - إذا أراد غير ذلك - أن يشترط صراحة في عقد البيع تحمل البائع لهذه الزيادة. فالبائع سيف لا يلتزم بدفع رسوم الاستيراد ما لم ينص عقد البيع صراحة على ذلك».

أنظر في هذا المعنى: غوتر، المرجع السابق، صفحة 16، 17.

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 132.

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 532.

(2) قرار تحكيم الغرفة التجارية في بيروت في 31/7/1957 م، مجموعة شاهي وحاتم، جزء 32، صفحة 30.

(3) أنظر (بي.في.هورن **P.V.Horn**) في كتابه مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها، صفحة 616 - 617.

الملاحة درجت على تضمين سندات الشحن نصاً يقضي بعدم مسؤوليتها عن التلف الذي تتعرض له البضاعة بسبب عدم كفاية تغليفها و/ أو تعبئتها.

ويجب أن يفي التغليف بتحمل مخاطر الطريق، مثل: الأمطار الاستوائية، حرارة المناطق الصحراوية، إعادة الشحن وبصورة خاصة عند إعادة شحنها في القوارب النهرية والمواعين. كما يلتزم البائع بأن يراعي حجم الصناديق التي توضع البضاعة فيها، ووزنها وشكلها نظراً لأهمية ذلك في مواجهة مخاطر النقل، وإعادة الشحن وإمكانيات السفينة الناقلة وعنابرها. كما يلتزم بطلاء هذه الصناديق بمادة عازلة للماء أو مادة مانعة للصدأ إذا كان تعرضها للماء أمراً ممكناً ومحتملاً.

ويتم الاتفاق عادة على شروط التغليف والتعبئة في عقد البيع نفسه. ومن مصلحة البائع أن يسأل المشتري عن ذلك عند عدم وجود مثل هذا الاتفاق، لأنه يجوز للمشتري أن يرفض البضاعة إذا كان تغليفها لا يتفق وشروط العقد أو يتنافى مع العادات التجارية المتعارف عليها. وتجدر الاشارة أيضاً إلى أن تغليف البضاعة وتعبئتها يؤثران على أجرة النقل التي يلتزم البائع بدفعها كما قلنا سابقاً. كما يجوز للمشتري أن يرجع على البائع بما تحمله من غرامات نتيجة مخالفة الأخير للعادات والأعراف الخاصة بالتعبئة والتغليف في ميناء الوصول. ويجب على البائع ـ عند عدم النص على التعبئة والتغليف في عقد البيع، وعند عدم توافر أية تعليمات لديه من المشتري ـ أن يبذل الجهد المعقول في تنفيذ هذا الالتزام وبالرجوع إلى شركات التأمين وهيئات التجارة الخارجية في بلده (بلد الشحن)، وإلى الدوريات والنشرات التي تصدرها هذه الهيئات للتأكد من صحة تنفيذ هذا الالتزام.

ويعتبر التغليف والتعبئة صفة من صفات البضاعة وفقاً لنص المادة (3) من قانون بيع البضائع لعام 1893 م في بريطانيا. كما يتضمن ثمن البضاعة نفقات التعبئة والتغليف ما لم ينص عقد البيع صراحة على غير ذلك، فيلتزم المشتري بهذه النفقات.

ويتعين على البائع، إذا نص العقد على منحه رخصة شحن البضاعة على سطح السفينة، بأن يضعها في صناديق أمتن منها فيما لو تم شحنها في العنابر.

كما يلتزم البائع بأن يضع البضاعة في عدد من الصناديق مساو للعدد الذي نص عليه العقد. وأن تكون أوزان هذه الصناديق مطابق تماماً لما تم الاتفاق عليه مع المشتري.

وقد تتطلب بعض البلاد وضع البضاعة في صناديق مصنوعة من مواد خاصة. فقوانين «نيوزيلاندا» مثلاً تنص على ضرورة تغليف البضاعة المستوردة من بريطانيا بصناديق مصنوعة من أعشاب أو أخشاب البلد المصدر، وأن يقدم المصدر شهادة تثبت ذلك موقعة من الادارة الصحية المختصة تؤكد خلو البلاد من أمراض الفم والأقدام خلال الأشهر الثلاثة السابقة للشحن[1].

ومع ذلك، لا يترتب على تغليف البضاعة بطريقة تختلف عن شروط العقد الحكم دائماً بفسخه، بل يكتفي غالباً بالحكم للمشتري بتعويض مناسب فقط[2].

---

(1) أنظر شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 59ـ 61، والمقترحات السبعة التي وضعتها جمعية «International Cargo Handling Co-ordination Association» لتسهيل تغليف البضائع وتعبئتها وشحنها لمختلف موانئ العالم.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 158.

الفصل الثاني

التزام البائع بتسليم البضاعة ونقل ملكيتها ودور سند الشحن

المبحث الأول: التزام البائع بتسليم البضاعة

أولاً: معنى الالتزام بتسليم البضاعة في البيع البحري سيف

يتفرع التزام البائع بتسليم البضاعة للمشتري عن التزامه العقدي بنقل ملكية المبيع محل عقد البيع. تنص المادة 206 من القانون المدني المصري على أن «الالتزام بنقل حق عيني يتضمن الالتزام بتسليم الشيء والمحافظة عليه حتى التسليم»[1]. ويتم التسليم في المنقول غالباً عن طريق المناولة ووضع المبيع تحت تصرف المشتري[2].

والسؤال الآن هو ما يلي:

هل يلتزم البائع في عقد البيع سيف بتسليم البضاعة للمشتري ووضعها تحت تصرفه بصورة مادية!... وهل يتم ذلك في ميناء الشحن أم في ميناء الوصول... أم أن التسليم في هذا البيع يختلف عن هذا كله بسبب الطبيعة الخاصة التي يتميز بها هذا العقد، ولأن الالتزامات التي يرتبها العقد على

---

(1) د. السنهوري، الوسيط ـ المجلد الأول (البيع والمقايضة)، نبذة 291.

(2) تنص المادة 435 من القانون المدني المصري على ما يأتي:

«يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يستول عليه استيلاء مادياً ما دام البائع قد أعلمه بذلك. ويحصل هذا التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع».

عاتق كل من طرفيه تتناقض مع هذا النوع من التسليم!...

إن القواعد والأحكام القانونية التي تنظم علاقات الأطراف في البيع البحري سيف تؤكد عدم التزام البائع بتسليم البضاعة للمشتري بصورة مادية في ميناء الشحن. والأمر كذلك في ميناء الوصول والا تبدلت طبيعة هذا العقد وتحول من عقد لبيع البضاعة تسليم ميناء الشحن(1) أو القيام Port of Shippment إلى عقد لبيع البضاعة تسليم ميناء الوصول Port of Distination ويختلف النوع الأخير من العقود في أحكامه بصورة جوهرية عن عقد البيع سيف كما رأينا سابقاً في الفصل التمهيدي.

يتم التسليم في البيع البحري سيف بتسليم البضاعة للناقل وشحنها على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول الذي نص عليه العقد، وبتظهير سند الشحن وتسليمه للمشتري باعتباره سنداً يمثل حيازة البضاعة محل العقد. ويتضح لنا من هذا الدور الخطير الذي يلعبه سند الشحن في المبادلات الدولية، وسنشرح ذلك بصورة مفصلة فيما بعد.

ويسير الفقه والقضاء البريطانيان على هذا المبدأ ويؤكدان بأن تسليم البضاعة للناقل يعادل في البيع سيف تسليمها للمشتري بحيث تنتقل اليه ملكيتها وأخطارها منذ تمام الشحن(2) فتسليم البضاعة في البيع البحري سيف يتم إذن في ميناء الشحن المتفق عليه في عقد البيع، وذلك بشحن البضاعة على السفينة بصورة تتفق وشروط عقد البيع. ويعتبر هذا التصرف كافياً لوفاء البائع بالتزامه بالتسليم(3)، دون أن يتسلم المشتري البضاعة بصورة مادية في ميناء الشحن، بل يكفي أن تسلم للناقل الذي يتعهد بشحنها على السفينة الناقلة ما دام البائع قد أبرم عقد النقل وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع

---

(1) أنظر ما سبق في الفصل التمهيدي من هذا المؤلف.

(2) أنظر ذلك مفصلاً فيما بعد وفي الفصل الخاص بدور سند الشحن.
أنظر نفسه:
فريدمان، بيع البضائع، صفحة 216ـ 220.
ديلافر وهوارد، مبادئ قانون إدارة الأعمال، صفحة 598.

(3) قرار قاضي بيروت المنفرد رقم 327، في 8 آذار (مارس) 1951 م، مصطفى كمال طه، القانون البحري، نبذة 616.

وبصورة تتفق مع الأعراف التجارية السارية في ميناء الشحن.

ولكن هذا التسليم لا يعتبر تسليماً نهائياً يحول دون رد المشتري للبضاعة إذا تبين له ـ بعد استلامها فعلاً ـ عدم مطابقتها لشروط عقد البيع. بل يبقى المشتري محتفظاً بهذا الحق، ويكون له أن يرد البضاعة إذا تبين له بعد استلامها وفحصها في ميناء الوصول عدم مطابقتها لشروط وأوصاف عقد البيع، كما سنرى ذلك بصورة مفصلة في الفصول التالية.

ثانياً: التزام البائع بتسليم البضاعة المتفق عليها في عقد البيع

يلتزم البائع سيف بتسليم البضاعة المتعاقد عليها، سواء من حيث أوصافها أو حالتها أو من حيث مقدارها وعددها. فإذا ورد العقد على بضاعة معينة بالذات فإن البائع يلزم بتسليم هذه البضاعة ولا يجوز له أن يسلم أية بضاعة أخرى للوفاء بالتزامه بالتسليم. أما إذا ورد العقد على بضاعة عائمة Flottant أو مشحونة على سفينة معينة، فإن البائع يلتزم بتسليم هذه البضاعة ذاتها ولا يجوز أن يحل غيرها محلها ولو اتحدتا صفة ونوعاً[1].

ثالثاً: أوصاف البضاعة

إذا إتفق المتعاقدان في عقد البيع شروط البضاعة وصفاتها، وكان المبيع معيناً بذاته، فإن البائع يلتزم بتسليم البضاعة بالحالة والشروط والصفات التي تم الاتفاق عليها وقت ابرام العقد. كما يلتزم بالمحافظة عليها حتى يتم التسليم[2]. أما إذا كان المبيع معيناً بنوعه ومقداره، فإن البائع يلتزم بأن يسلم إلى المشتري بضاعة تتمتع بنفس الجودة والصفات التي نص عليها العقد، أما إذا لم ينص العقد على ذلك، فإن البائع يلتزم بأن يسلم بضاعة تتفق مع ما يجري به العرف والعادات التجارية في هذا الخصوص، كما يلتزم

---

(1) مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 616.
مصطفى طه، الوجيز في القانون البحري، نبذة 428.
علي جمال الدين، القانون البحري، نبذة 524.

(2) سليمان مرقص، عقد البيع، نبذة 187.
أنظر المادة 431 مدني مصري.

عند عدم وجود عرف أو عادة تجارية بأن يسلم بضاعة من صنف متوسط. ولا يقبل من هنا أن يسلم بضاعة من صنف رديء حتى لا يغبن المشتري، أو من صنف جيد حتى لا يغبن البائع نفسه[1].

ويسأل البائع هنا أي ضرر تتعرض له البضاعة محل العقد ولو تم ذلك نتيجة لقوة قاهرة أو حادث مفاجئ. لأن التزامه بتسليم البضاعة بالحالة التي كانت عليها وقت إبرام العقد ووفقاً لشروطه هو التزام بتحقيق غاية لا ببذل عناية[2]. فإذا نص العقد على مطابقة البضاعة لعينة متفق عليها، يلتزم البائع بتسليم بضاعة تطابق هذه العينة. ويجوز للمشتري طلب فسخ العقد مع التعويض والامتناع عن دفع الثمن إذا أخل البائع بهذا الالتزام[3]. ولكنه لا يجوز للمشتري طلب فسخ العقد ورفض البضاعة إذا كان الاختلاف في أوصاف البضاعة طفيفاً لا يؤبه به ولا يؤثر على درجة جودة البضاعة[4].

ولا يسأل البائع عن التلف الذي يلحق بالبضاعة أثناء مرحلة النقل، لأن مخاطرها تنتقل إلى المشتري منذ تمام الشحن ما دام البائع قد نفذ التزامه بدقة ووفقاً لشروط العقد أو العادات والأعراف التجارية السارية المفعول[5]. وتبقى هذه المخاطر على عاتق البائع إذا أخل بالتزامه وشحن بضاعة غير مطابقة. ويجوز للمشتري طلب فسخ العقد مع التعويض إذا أثبت عدم صلاحية البضاعة للغاية التي أعدت من أجلها[6]، أو أثبت غش البائع مهما كانت درجة الاختلاف، وإن كان القضاء يميل إلى التخفيف من حدة هذه المنازعات بين المتعاقدين وقصر دعوى المشتري على المطالبة بالتعويض إذا كان الاختلاف

---

(1) السنهوري، الوسيط (البيع والمقايضة)، نبذة 294.
أنظر المادة 133 مدني مصري.

(2) السنهوري، المرجع السابق، نبذة 295.
أنظر عكس ذلك: مرقص، عقد البيع، صفحة 256.

(3) نقض مصري، 15 أكتوبر 1959 م، رقم 222، السنة 25 قضائية.

(4) نقض مصري، 12 نوفمبر 1959 م، رقم 169، السنة 25 قضائية.

(5) مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 617.
علي جمال الدين، القانون البحري، نبذة 526.
علي جمال الدين، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 18.

(6) تشارلز وورث، مبادئ القانون التجاري، صفحة 150.

في الجودة أو الاختلاف في الصنف بسيطاً[1].

ويلتزم البائع إذا كان البيع بالعينة، بأن يسلم بضاعة مطابقة لهذه العينة تماماً. ولا يجوز له تسليم وشحن بضاعة أقل أو أكثر جودة من هذه العينة[2]. ويجوز للمشتري عند اختلاف البضاعة عن العينة المتفق عليها:

أ ـ طلب التنفيذ العيني بإجبار البائع على تسليم بضاعة بديلة مطابقة للعينة. أو

ب ـ طلب فسخ العقد مع التعويض. أو

ج ـ طلب إنقاص الثمن. ويقدر تخفيض الثمن في هذه الحالة على أساس ثمن البضاعة الذي نص عليه عقد البيع وليس ثمنها في ميناء الشحن أو ميناء الوصول. لأن قيمة البضاعة قد ترتفع أو تنخفض في الفترة ما بين ابرام العقد وبين موعد شحنها أو وصولها.

ويفرق قانون بيع البضائع في بريطانيا[3] بين كون الاختلاف في صنف البضاعة شرطاً في العقد أو وصفاً للبضاعة ودرجة الجودة التي يجب أن تكون عليها. فيجيز للمشتري طلب فسخ العقد مع التعويض عما لحقه من ضرر في جميع الأحوال بالنسبة للحالة الأولى، بينما يجيز له المطالبة بالتعويض فقط في الحالة الثانية، ما لم ينص العقد صراحة على خلاف ذلك. ويعتبر هذا كله قضية وقائع يعود تقديرها للمحكمة عند تفسيرها لنصوص العقد وللظروف

---

(1) مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 617.
مصطفى طه، الوجيز، نبذة 428.

(2) السنهوري، الوسيط «البيع والمقايضة»، نبذة 125.

(3) تنص الفقرة «1» من المادة «11» من هذا القانون على ما يلي:
«إذا كان الاتفاق في عقد البيع يعتبر شرطاً فيه، فإن الاخلال به يعطي الطرف الآخر رخصة اعتبار العقد منفسخاً. أما إذا كان الاتفاق يعتبر وصفاً في البضاعة (أو درجة الجودة) فإن الاخلال به يعطي الطرف الثاني حق المطالبة بالتعويض عن الضرر فقط. . . ومن الممكن أن يكون الاتفاق شرطاً فاسخاً على الرغم من النص في عقد البيع على أنه صفة. .»
ـ أنظر: لورد تشورلي وجيلز، القانون التجاري، صفحة 217ـ 224.
ـ أنظر: بيع وينفولد، القانون التجاري، صفحة 126ـ 134.
ـ أنظر قضية: Bentsen V. Taylor, Sons & Co. (1893)

المحيطة بكل قضية على حدة[1]. وتفسر لنا هذه المادة وما تتضمنه من نظرة موضوعية للظروف الاختلاف الظاهري في أحكام القضاء البريطاني.

فقد حكم هذا القضاء بفسخ العقد مهما كان الاختلاف في صفات البضاعة طفيفاً، لأن البائع لا يستطيع إجبار المشتري على قبول هذه البضاعة، مثل الاختلاف في حجم أو وزن الطرود لأن هذا الاختلاف يعتبر وصفاً هاماً في البضاعة إذا نص عليه العقد صراحة عند إبرامه. ولا يخفى ما لوزن الطرود وحجمها من آثار اقتصادية تترتب على سهولة شحنها وتفريغها وبيعها والتصرف بها لمشترين آخرين[2].

وتجدر الاشارة إلى أنه لا يترتب على طريقة التغليف طلب فسخ العقد، بل يكتفي بطلب التعويض عن الضرر فقط[3].

المبحث الثاني: التزام البائع بتسليم بضاعة ذات صفات تجارية

يلتزم البائع في البيع البحري سيف - إذا لم ينص العقد على صفات وشروط البضاعة - بأن يشحن للبائع بضاعة ذات صفات تجارية تتفق مع الغاية التي خصصت لها. كما يلتزم البائع بأن تصل البضاعة إلى ميناء الوصول بحالة تجارية جيدة فيما عدا التلف الذي يلحق عادة بها نتيجة لطول الرحلة، أو بسبب كون المصاعب التي نجمت خلال الرحلة البحرية غير عادية على هذا الخط الملاحي[4]. ويعتبر هذا الالتزام شرطاً في عقد البيع البحري سيف كما

---

(1) قضية: Bowes V. Shand (1877) 2 App. Cas. 455.
كينيدي، المرجع السابق، صفحة 24.
وقضيتي:
Benolu And Co. Ltd. V. Produce Brokers And Co. (1921) 37 T.L.R. 609.
Mackerson Train And Co. Ltd. V. Howard Ross And Co. Ltd. (1955).

(2) ديلافو وهرارد، مبادئ قانون إدارة الأعمال، صفحة 614.

(3) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 158.

(4) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 116.
أنظر قضيتي:
Proom And Pondas Cooperative Society (1939) 3 All. E.R. 978.
Oblett V. Jordan (1918) 2K.B. at PP. 41- 47.

حكم بذلك القاضي «ديبلوك»[1].

ويلتزم المشتري بأن يطلع البائع على الغاية التي خصصت البضاعة من أجلها وفقاً لأحكام الفقرة «14» من المادة «1» من قانون بيع البضائع لعام 1893 م، وذلك بصورة صريحة أو ضمنية[2] وتعتبر البضاعة وفقاً للقانون البريطاني صالحة تجارياً إذا كان من الممكن بيعها للرجل الحريص بعد قيام الأخير بفحصها بدقة وقبوله لها[3].

كما أن فحص المشتري المسبق للبضاعة قبل وصولها وقبوله لها لا يحرمه من حق الدفع بعدم كونها ذات صفات تجارية بالنسبة للعيوب الخفية دون العيوب الظاهرة»[4].

ولكن: هل يعني حكم القاضي ديبلوك في قضية:[5] Houndsditch House Co. Ltd. V. Waltex Ltd. (1944) 2 All. E.R.PP. 518- 19.

---

(1) قضية:

Mash & Murrell Ltd. V. Joseph I. Emanuell Ltd. (1961) 1 W.L.R. at PP. 862- 73.

حيث قال القاضي ديبلوك:

«إذا بيعت البضاعة سيف ـ بحيث يتضمن العقد نقل البضاعة قبل طرحها للاستعمال ـ فإن هذا العقد يتضمن شرطاً ضمنياً يلتزم البائع بمقتضاه بشحن بضاعة جيدة وذات صفات تجارية وقادرة على تحمل أخطار الرحلة العادية بحيث يتم وصولها إلى ميناء الوصول وهي صالحة للاستعمال. ولا يكتفي منه للوفاء بالتزامه بشحن بضاعة جيدة تجارياً في ميناء الشحن فقط».

كما قال القاضي «ماك نير Mac Neir» في قضية:

Gempieri V. Greek Pezolum George Mamidokis And Co. (1962) 1 W.L.R. 40.

«يلتزم البائع في عقد البيع البحري سيف بشحن بضاعة مطابقة لشروط عقد البيع وقادرة على تحمل مخاطر الطريق المعتادة بحيث تصل إلى ميناء الوصول بحالة تجارية جيدة وبنفس الصفات التي كانت تتمتع بها وقت الشحن».

(2) تعتبر هذه المادة خروجاً على المبدأ الذي يأخذ به القانون البريطاني «على المشتري أن يكون حريصاً «Caveat Eruptor-Buyer take care».

(3) شميتوف، بيع البضائع، صفحة 59 ـ 64.

(4) أنظر قضية:

Houndsditch House Co. Ltd. V. Waltex Ltd. (1944) 2 All. E.R. PP. 518- 19.

(5) وتتلخص وقائع هذه القضية بما يلي:

«تم التعاقد على بيع 200 كيس من البطاطس من إنتاج موسم الربيع على أن يتم شحنها من قبرص «ميناء ليماسول» في شهر يونيو 1957 م سيف ليفربول.

كان البائع يعلم بأن المشتري تاجر يستورد البطاطس ليبيعها في الأسواق البريطانية للاستهلاك =

تحمل البائع لمخاطر البضاعة أثناء مرحلة النقل فتتغير بذلك طبيعة عقد البيع البحري سيف لأن مخاطر البضاعة في هذا العقد تنتقل إلى عاتق المشتري منذ تمام الشحن.

وقد علل الأستاذ ساسون[1] هذا الرأي بما يلي:

«لا يقصد القاضي «ديبلوك» في هذا الحكم أن يقول بأن البائع يتحمل جميع مخاطر البضاعة أثناء مرحلة النقل، بل هو يفرق بين عنصرين أساسيين:

1 ـ فساد البضاعة غير المعتاد الذي ينجم عن ظروف غير عادية واجهتها

= المحلي. كما أن وكيل البائع المقيم في بريطانيا، والذي تم التعاقد على البضاعة بواسطته، يعلم ذلك.

شحن البائع البضاعة في 29 يونيو على «الباخرة «يونيان»، فوصلت إلى ليفربول في 18 يوليو 1957 م، وتبين بعد فحصها أنها تعفنت وأصبحت غير صالحة للاستعمال.

رفع المشتري الدعوى ضد البائع مطالباً بالتعويض استناداً لنص المادة 14 فقرة 1 و2 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م اللتان تلزمان البائع بشحن بضاعة ذات صفات تجارية تتفق مع الغاية التي اشتريت من أجلها. وأن تبقى لها هذه الصفات لمدة معقولة بعد وصولها إلى ميناء الوصول بحيث تكفي هذه المدة للتصرف بها من قبل المشتري.

فحكم القاضي «ديبلوك» بصحة طلب المشتري بقوله:

(يعتبر البائع مسؤولاً تجاه المشتري لاخلاله بشرط ضمني في العقد وفقاً لنص الفقرة «1» من المادة «14» من قانون 1893 م ما دام البائع يعلم بواسطة وكيله في بريطانيا مهنة المشتري والغاية التي اشتريت البضاعة من أجلها. كما أن المشتري يعتمد على حذق البائع ودرايته الواجب توافرهما فيه.

ويتضمن عقدا البيع «فوب» و«سيف» شرطاً ضمنياً يقضي بضرورة استمرار الصفات التجارية للبضاعة محل العقد منذ شحنها وخلال الرحلة البحرية العادية حتى يتم وصولها إلى ميناء الوصول، وبعد مضي زمن معقول على وصولها يكفي للتصرف بها.

ويكون البائع مسؤولاً عن تلف البضاعة الضروري والحتمي خلال مرحلة النقل العادية والذي يجعل البضاعة ليست ذات صفات تجارية عند وصولها. كما أن تعفن البضاعة عند وصولها يؤكد عدم صلاحيتها للرحلة البحرية التي شحنت بواسطتها، وذلك منذ شحنها على ظهر السفينة في ميناء الشحن)».

وقد نسخت محكمة الاستئناف هذا الحكم استناداً إلى أن الرحلة البحرية التي تم نقل البطاطا بواسطتها كانت رحلة غير عادية. ولكن المحكمة لم تحكم بعدم صحة المبدأ الذي قال به القاضي ديبلوك.

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 221 ـ 222.

السفينة أثناء مرحلة النقل، ويقع هذا على عاتق المشتري في البيع البحري سيف.

2 ـ أما التلف الذي يلحق البضاعة أثناء مرحلة النقل وخلال رحلة عادية، فإنه يقع على عاتق البائع».

وقد انتقد القاضي «وين Winn» هذا الرأي في حكم حديث له وقال بضرورة التفرقة بين البضاعة القابلة للتلف والبضاعة غير القابلة للتلف، وقال:

«لا يمكننا أن نفترض وجود شرط ضمني يلتزم البائع بمقتضاه بضمان الصفات التجارية للبضاعة وأوصافها بحيث تكون مطابقة لشروط العقد عند وصولها إلى ميناء الوصول. وأرى أنه من الضروري أن نفرق بين التزامات البائع الذي يشحن بضاعة قابلة للتلف والبائع الذي يشحن بضاعة غير قابلة للتلف مثل البضاعة محل هذه القضية (وهي الجلود) والتي لا بد من تلفها جزئياً ولكن ليس إلى الحد الذي تتلف فيه بضاعة كالبطاطس مثلاً[1].

ولكن القضاء البريطاني لم يتخذ موقفاً موحداً من هذا الالتزام حتى الآن[2].

وقد رفض القضاء الأمريكي الرأي الذي أخذ به القاضي «وين» بقوله:

«عندما تباع بضاعة قابلة للتلف بقصد تصديرها، فإن شرط صلاحية البضاعة المفترض يقتصر فقط على التزام البائع بتغليفها بصورة جيدة بحيث تكون صالحة للشحن، ولا يلتزم البائع بضمان استمرار هذه الصلاحية بعد

---

(1) أنظر قضية:

Cordova Land Co. Ltd. V. Victor Brothers Inc. (1966) I W.L.R. 793.

وتتلخص وقائع هذه القضية بما يلي:

«إشترى تاجر كمية من الجلود على أن يتم شحنها من أمريكا سيف هال في بريطانيا. وقد شحن البائع الجلود وأرسل للمشتري سند شحن نظيف يبين أنها شحنت بحالة جيدة، ولكن البضاعة وصلت إلى ميناء الوصول وبها بعض العيوب. فرفع المشتري الدعوى ضد البائع استناداً للمادة 1/14 من قانون 1893 م التي يلتزم البائع بموجبها بشحن البضاعة بحالة جيدة وبضمان صفاتها التجارية حتى يتم وصولها إلى ميناء الوصول وإلى ما بعد مضي فترة كافية على وصولها يكفي لتصريفها، وأن هذا يعتبر شرطاً ضمنياً في عقد البيع».

(2) ماسون، المرجع السابق، صفحة 221ـ 222.

ذلك. فشرط الصلاحية يمتد فقط إلى صفات البضاعة وقت خروجها من حيازة البائع الذي لا يسأل عن أي تلف يلحقها أثناء مرحلة النقل»[1]. وقد أخذ القضاء الأسترالي بمثل ما أخذ به القضاء الأمريكي[2].

وتعتبر البضاعة ذات صفات تجارية جيدة وفقاً لما هو مستقر في القضاء البريطاني إذا أمكن بيعها لشخص عاقل بعد فحصه لها بدقة. فإذا كانت البضاعة صالحة للاستعمال في وجوه عدة فهي تعتبر وفقاً للمادة 14/1 من قانون بيع البضائع صالحة تجارياً إذا أمكن استعمالها في وجه واحد أو أكثر من هذه الوجوه، حتى ولو كانت غير صالحة بالنسبة للوجوه الأخرى[3].

---

(1) أنظر:

American Jurisprudence- Vol. 46. at P. 535.

(2) أنظر قضية:

Bowen Brothers And Co. Ltd. V. R. Little (1907) 4 C.L.R. 1364.

وتتلخص وقائع هذه القضية بما يلي:

«إشترى شخص 500 طناً من البصل الياباني على أن يتم شحنها من اليابان سيف سدني. شحن البائع كمية البصل وهي بحالة تجارية جيدة. ولكنها وصلت إلى ميناء الوصول وهي متعفنة. فحكمت المحكمة العليا الاسترالية بما يلي:

«يتم تنفيذ عقد البيع سيف عادة بشحن البضاعة على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول في الوقت المحدد لذلك وبالشروط والصفات المتفق عليها. فإذا تعفن البصل أثناء الطريق فإن مخاطر ذلك تقع على عاتق المشتري بعد تمام الشحن».

(3) حكم بذلك مؤخراً القاضي «هافرس Havers» في قضية:

Hardwick Game Farm V. Suffolk Agricultural And Poultry Producers, Association Ltd, (1964) 2 Ll.L. Rep. 227.

وقد أيدت محكمة الاستئناف هذا الحكم.

- ساسون، المرجع السابق، صفحة 222- 223.

- أنظر أيضاً قضية:

Phoenix Distributors Ltd. V. L.B. Clark (London) Ltd. Cullon Allen And Co. (Third Parties)- (1966) 2 Ll.L. Rep. 285.

وتتلخص هذه القضية بما يلي:

«تم التعاقد على بيع كمية من البطاطس «F.A.S» بلفاست» بقصد شحنها إلى بولندا. ولكن السلطات البولندية منعت ادخالها بسبب تعيبها ومرضها. فرفض المشتري دفع الثمن مستنداً إلى نص المادة 14/1 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م.

فرفض القاضي «ماك نير Mac Nair» دفوع المشتري للأسباب التالية:

1 - لم يُثبت المشتري وجود شرط في عقد البيع يلتزم البائع بمقتضاه بتقديم بطاطس صالحة =

ويقع عبء إثبات تعيب البضاعة على عاتق المشتري. ولا يكتفي منه الادعاء بأن ذلك قد تم أثناء مرحلة النقل العادية، بل يلتزم بأن يثبت عدم قيام البائع ببعض الأمور التي كان من الممكن أن تخفف من هذا التلف أو تحول دونه كلياً.

ويتحمل البائع مخاطر البضاعة كلها إذا كان التلف سابقاً لمرحلة النقل وتفاقم خلال الرحلة البحرية[1].

المبحث الثالث: كمية البضاعة التي يلتزم البائع بتسليمها

يلتزم البائع في عقد البيع البحري سيف بتسليم البضاعة التي تم الاتفاق عليها دون زيادة أو نقصان. فقد يعمد البائع إلى شحن كمية من البضاعة أقل من الكمية المتفق عليها في حال ارتفاع أسعار البضاعة في الفترة ما بين ابرام العقد وتنفيذه ليدفع المشتري إلى رفض البضاعة وفسخ العقد أو ليحقق ربحاً أكبر عن طريق إعادة بيع الكمية التي لم يتم شحنها. ويؤدي مثل هذا التصرف إلى إخلال المشتري بالتزاماته نحو عملائه بالنسبة للعقود التي أبرمها لاعادة بيع البضاعة.

وقد يعمد البائع أيضاً إلى شحن كمية من البضاعة أكبر من الكمية التي تم الاتفاق عليها في عقد البيع وذلك في حالة انخفاض أسعارها وقت الشحن عن الأسعار التي كانت سائدة وقت إبرام العقد. أو التخلص من الفائض المتوافر لديه في حالة كساد الأسواق وتراجع الطلب عليها. ولحق هذه الزيادة

= للاستعمال في بولندا.

2 - لم يثبت المشتري للمحكمة بأنه قد ترك ذلك لحكمة البائع ودرايته وفقاً لنص المادة 14/ 1 من هذا القانون.

3 - إن باستطاعة المشتري بيع البطاطس في بلدان أخرى بالرغم من عدم صلاحيتها للاستعمال في الأراضي البولندية. وهي تعتبر نتيجة لذلك ذات صفات تجارية وفقاً لنص المادة 14/ 11.

(1) أنظر قضية:

Jones V. Just (1868) L.R. 3 Q.B. 197.

وقضية:

Hardwick Game Farm V. Suffolk Agricultural And doultry Producers, Association Ltd. (1964) 2 Ll.L.Rep. 237.

بالمشتري أضراراً لا تقل في كثير من الأحيان عن شحن كمية أقل من الكمية المتفق عليها، مثل ارتفاع رسوم الاستيراد على البضاعة في بلد الوصول أو فرض رسوم عالية عليها إذا تجاوزت كميتها حداً معيناً، أو كون الوضع المالي للمشتري لا يؤهله لمواجهة أثمان هذه الزيادة إذا كانت نسبتها كبيرة وكانت قيمة الاعتماد المستندي الذي فتحه البنك لتمويل هذه الصفقة أقل من الثمن الذي يطالب به البائع مما يحمل البنك على رفض المستندات وخصم الكمبيالة.

قد يؤدي هذا التفسير الضيق لالتزام البائع بشحن البضاعة إلى عرقلة التجارة الدولية. وقد دفع ذلك المشرع المصري إلى ترك تقدير موضوع الزيادة والنقص للعرف التجاري لأنه أكثر مرونة من النصوص[1].

ويعمد البائعون غالباً إلى تضمين **شرط التقريب About**[2] في العقود التي يبرمونها للحيلولة دون الحكم ضدهم بفسخ العقد أو التعويض أو كليهما معاً ـ كما سنرى ـ، وما يترتب على ذلك من أضرار جسيمة بمصالحهم التجارية.

ويفسر القضاء البريطاني التزام البائع هذا بشيء من المرونة إذا كان الفارق في كمية البضاعة طفيفاً[3] ويحكم لمصلحة البائع حسن النية إذا كانت

---

(1) تنص المادة 1/334 من القانون المدني المصري على أنه «إذا عين في العقد مقدار المبيع كان البائع مسؤولاً عن نقص هذا القدر بحسب ما يقضي به العرف...».

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 525.

(3) كيتيدي، المرجع السابق، صفحة 26.
فريدمان، بيع البضائع، صفحة 208.
أنظر أيضاً قضية:

Shipton Anderson And Co. V. Weil Bros. Co. (1912) 10 Ll.L. Rep. 762.

وتتلخص هذه القضية بما يلي:
«تم التعاقد على بيع 450 طناً من البضاعة بموجب عقد بيع سيف. ونص العقد على شرط التقريب About، ومنح البائع حق شحن بضاعة أقل أو أكثر من الكمية التي تم الاتفاق عليها بما يعادل 8%.
شحن البائع لأمر المشتري (4950 طناً) أي بزيادة 55 طناً عن نسبة الزيادة التي سمح بها العقد. فرفض المشتري البضاعة وطالب بفسخ العقد مع التعويض.
وقد حكم القضاء بعدم صحة دعوى المشتري لأن نسبة 55 طناً/ 4895 طناً نسبة بسيطة لا =

نسبة الزيادة أو النقص بسيطة لا تؤدي إلى إخلال المشتري بالتزاماته بالنسبة للبضاعة.

أ ـ شحن كمية من البضاعة أقل من الكمية التي نص عليها العقد

لم يرد في القانون المصري أي نص ينظم هذه القضية، بل ترك القانون ذلك للعرف التجاري. ولذا يجب الرجوع إلى القواعد العامة مع مراعاة ما تقضي به الأعراف التجارية الخاصة بالتجارة الدولية.

ومن الرجوع إلى القواعد العامة نرى بأنها تمنح المشتري حد طلب فسخ العقد في حالة النقص الجسيم في كمية البضاعة المسلمة اليه بموجب عقد البيع، لأن المبيع لا يحقق في هذه الحالة الغاية التي يهدف اليها المشتري من عقد البيع، ولأنه لو علم بذلك قبل إبرام العقد لما أقدم على التعاقد. ويعتبر ذلك مسألة موضوعية يترك أمر تقديرها لمحكمة الموضوع.

كما تجيز القواعد العامة للمشتري أن يطالب بالتعويض مع الفسخ أو بدونه، أيهما شاء، ويعادل التعويض أو يزيد أو ينقص عن مقدار النقص في المبيع[1].

ويلتزم المشتري وفقاً للقانون الأمريكي بدفع ثمن البضاعة المتفق عليها إذا قبل بضاعة أقل من البضاعة التي نص عليها العقد مع علمه المسبق بعدم عزم البائع على إتمامها وتسليمه الكمية الناقصة. ويجوز للمشتري أن يرفض البضاعة ويطالب بفسخ العقد مع التعويض إذا لم يتنافى ذلك مع العادات التجارية والتعامل السابق بين المتعاقدين[2].

ويتفق القانون البريطاني لبيع البضائع للعام 1893 م في هذا الخصوص مع ما أخذ به القانون الأمريكي. إذ تنص المادة 30/ 1 من هذا القانون على ما يلي:

= تستدعي الحكم بفسخ العقد.
ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 117.

(1) سليمان مرقص، عقد البيع، صفحة 117.

(2) هارارد، مبادئ قانون إدارة الأعمال، نبذة 604، 614.

«إذا شحن البائع بضاعة أقل أو أكثر من الكمية المتفق عليها، يجوز للمشتري أن يرفضها. وهو يلتزم إذا قبلها بدفع قيمتها وفقاً لما نص عليه العقد»[1].

قد يقول البعض إن مثل هذا النص قد يدفع البائعون (المصدرون) إلى الغش والتلاعب وشحن كمية أقل كلما أرادوا التخلص من التزاماتهم بسبب ارتفاع أسعار البضائع في الفترة ما بين إبرام العقد وتنفيذه. ويرد على ذلك بما يلي:

1 ـ يجوز للمشتري ـ إذا أثبت غش البائع ـ أن يطالب بالتعويض عن الضرر استناداً لدعوى الغش، الأمر الذي يخشاه الباعة المصدرون إلى حد كبير خوفاً على سمعتهم التجارية في الأسواق الدولية.

2 ـ يندر أن ترتفع أسعار البضاعة بنسبة كبيرة ما بين إبرام العقد وتنفيذه، نظراً لقصر هذه الفترة ولاستقرار الأسعار العالمية نسبياً خلالها فيما عدا أيام الأزمات والحروب وهي قليلة نادرة.

3 ـ يقوم التعامل التجاري، وخاصة التعامل التجاري الدولي، على الائتمان ويحاول البائع جهده المحافظة على سمعته التجارية وعدم تلوثها.

4 ـ إن رفض المشتري للبضاعة ورده لها يكبد البائع خسارة أكبر بكثير من الربح الذي يتصوره البعض. مثل تحمل نفقات إعادة شحنها من ميناء الوصول إلى ميناء الشحن، ونفقات أقساط التأمين. كما يتحمل البائع الأخطار التي تتعرض لها البضاعة ما دام المشتري لم يقبلها نظراً لمخالفتها لشروط العقد.

ب ـ شحن كمية أكبر من الكمية التي تم التعاقد عليها بين الطرفين

بحثنا في الفقرة السابقة النتائج التي تترتب على النقص في كمية البضاعة المشحونة، فما هو موقف القانون والعرف بالنسبة للزيادة في كمية البضاعة.

---

(1) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 62.

فريدمان، المرجع السابق، صفحة 208.

تنص المادة 2/433 من القانون المدني المصري على أنه: «إذا تبين أن القدر الذي يشتمل عليه المبيع يزيد على ما ذكر في العقد، وكان الثمن مقدراً بحساب الوحدة وجب على المشتري إذا كان المبيع غير قابل للتبعيض أن يكمل الثمن، إلا إذا كانت الزيادة جسيمة فيجوز له أن يطلب فسخ العقد، وكل هذا ما لم يوجد إتفاق يخالفه».

يتبين لنا من هذا النص أنه إذا كان الثمن مقدراً بحساب الوحدة وكانت الزيادة غير جسيمة، يلتزم المشتري بتكملة الثمن إذا كان المبيع غير قابل للتجزئة والتبعيض. أما إذا كان المبيع لا يقبل التبعيض وكانت الزيادة جسيمة كان للمشتري الخيار بين تكملة الثمن وفقاً لسعر العقد أو طلب الفسخ، لأن هذه الزيادة تعتبر مملوكة للبائع وهي تعتبر أصلاً لا وصفاً في العقد ما دام الثمن مقدراً بحساب الوحدة[1].

ولا يلتزم المشتري، في حالة قبول المبيع للتبعيض، بقبول الزيادة وتكملة الثمن. بل هو يأخذ ما اشتراه ويرد الباقي، لأن إجباره على قبول الزيادة في هذه الحالة قد يضر بمصالحه الاقتصادية التي يرجوها من العقد. بينما لا يترتب على رده للزيادة أي ضرر بالنسبة للبائع، وهو إذا أدى إلى ضرر ما، فإن على البائع الذي سبب بخطئه هذا الضرر أن يتحمل ذلك.

هذا هو حكم القانون في حالة تقدير الثمن بحساب الوحدة. فما هو الحكم في حالة تقدير الثمن جزافاً كما في الحالة في البيع البحري سيف...

نظراً لعدم وجود نص في القانون ينظم هذه الحالة، فإننا نرى أن نرجع إلى القواعد العامة لنظرية العقد وقصد الطرفين والعرف والعادات التجارية وإلى التعامل السابق بين الطرفين. إن تقدير الثمن جملة واحدة «جزافاً» لا يعني أن مقدار المبيع قد تم تحديده بصورة مطلقة ونهائية، بل يعتبر هذا التحديد تقريبياً، أي أنه ليس للزيادة أثر على المبيع وثمنه[2] فيبقى المبيع تحت يد المشتري دون أن يطالب بزيادة الثمن. لأن زيادة كمية البضاعة في

---

(1) السنهوري، الوسيط «البيع والمقايضة»، نبذة 299.

(2) سليمان مرقص، عقد البيع، نبذة 190.

هذه الحالة تعتبر وصفاً في البضاعة لا أصلاً، والوصف لا يقابله شيء في الثمن[1].

ولا يفرق القانون الانكليزي بين كون البضاعة مقدرة بحساب الوحدة أم لا، أو بين كونها قابلة للتبعيض أم لا. . . إذ تنص المادة 30 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م على ما يلي:

1 ـ إذا شحن البائع بضاعة أقل أو أكثر من البضاعة المتفق عليها، يجوز للمشتري أن يرفضها ويلتزم إذا قبلها بدفع قيمتها وفقاً لسعر العقد[2].

2 ـ إذا كانت البضاعة المشحونة أكثر من البضاعة المتفق عليها، فللمشتري قبول الكمية المتفق عليها فقط ورد الباقي أو رد البضاعة كلها. ويلتزم بدفع قيمة الزيادة وفقاً لسعر العقد إذا قبلها كلها.

وبذلك يكون للمشتري وفقاً لهذا النص في حالة زيادة كمية البضاعة المشحونة الخيار بين:

أ ـ إستلام المقدار المتفق عليه فقط ورد الباقي. أو

ب ـ إستلام كل الكمية المرسلة ودفع ثمن الباقي حسب أسعار العقد. أو

ج ـ رد البضاعة كلها.

ونستطيع القول بأن خيار المشتري ينحصر في الخيارين الأخيرين فقط إذا كانت البضاعة لا تقبل التبعيض.

ولكن القضاء الانكليزي يميل إلى المرونة في تفسير هذه المادة كي يقلل إلى أقصى حد ممكن من حالات رد البضاعة. وهو يعتبر هذا من الوقائع التي يعود تقديرها لمحكمة الموضوع. ويفسر ذلك بعض التناقض الظاهري في أحكام هذا القضاء[3].

ويأخذ القضاء الأمريكي بمثل ما يأخذ به القضاء الانكليزي مع مراعاة

---

(1) السنهوري، المرجع السابق، نبذة 190.

(2) رونالد باتر، المدخل للقانون البحري، أنظر ملحق الكتاب.

(3) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 208.

العادات التجارية والتعامل السابق بين المتعاقدين إلى درجة كبيرة[1].

ج - شرط شحنة سفينة كاملة

قد يشترط المشتري في عقد البيع أن يتم شحن البضاعة المتعاقد عليها في سفينة تخصص لهذه البضاعة وحدها دون شحن أية بضاعة أخرى معها. ويرد هذا الشرط غالباً في الصفقات التجارية الكبرى. وهو شرط واجب التنفيذ. ويعتبر عدم تنفيذ البائع لهذا الشرط إخلالاً منه بالتزام جوهري يرتبه عقد البيع على عاتقه، مما يترتب عليه جواز رفض المشتري للبضاعة والمستندات والامتناع عن أداء الثمن والمطالبة بفسخ العقد مع التعويض.

وبامكاننا تعليل ذلك بالأسباب التالية:

1 - إن العقد شريعة المتعاقدين، ولا يتنافى هذا الشرط مع النصوص القانونية الآمرة والنظام العام.

2 - يمنح هذا الشرط المشتري السيطرة الكاملة على السفينة.

3 - يخول هذا الشرط المشتري اختيار ميناء الوصول الذي يريد عند عدم الاتفاق على ذلك في عقد البيع. كما يخوله توجيه السفينة إلى أي ميناء آخر غير الميناء الذي حدده العقد شريطة أن يتحمل الأجرة الاضافية للنقل.

4 - يمنح هذا الشرط للمشتري حرية اختيار رصيف التفريغ الذي يناسبه في ميناء الوصول دون أن يتعارض ذلك مع مصالح الشاحنين الآخرين في حالة تعدد هؤلاء الشاحنين على السفينة[2].

5 - يوفر هذا الشرط للمشتري عدم مزاحمة بضاعته من قبل تجار آخرين يقومون بشحن بضائع مشابهة أو مماثلة على نفس السفينة وفي نفس الزمان والمكان.

6 - يحول هذا الشرط أيضاً دون غش البائع، كأن يعمد مثلاً إلى شحن كمية

---

(1) ديلاثو وهوارد، مبادئ قانون ادارة الأعمال، صفحة 604 - 614.

(2) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 718.

ضخمة من البضاعة لعدة مشترين ويخصص البضاعة التالفة لمشتري دون آخر[1].

وقد أقر القضاء الانكليزي صحة هذا الشرط[2].

المبحث الرابع: هل يجوز للبائع تجزئة شحن البضاعة

تنص المادة 342 من القانون المدني المصري على أنه: «لا يجوز للمدين أن يجبر الدائن على أن يقبل الوفاء جزئياً بحقه ما لم يوجد إتفاق أو نص يقضي بغير ذلك».

فالأصل إذاً، إستناداً لهذا النص، أن يلتزم البائع بشحن البضاعة التي تم التعاقد عليها دفعة واحدة. فلا يجوز له شحنها وتسليمها على دفعات كي لا يخل بالتزامه ويفسح الطريق أمام المشتري للمطالبة بفسخ العقد والتعويض ورد البضاعة والمستندات[3]؛ ما لم ينص العقد أو يتفق المتعاقدان على

---

(1) كينيدي، البيع البحري سيف، صفحة 26.

(2) لقد حكم القاضيان الانكليزيان «كيلي وكليسلي» بذلك في قضية:

Kruger V. Blenck (1870) L.R. 5 Exch. 124.

كما حكم القاضي «ميليش» بذلك في قضية:

Borrowman V. Drayton (1867) 2 Exch. D. at p. 15.

وتتلخص هذه القضية بما يلي:

«تم التعاقد على بيع كمية من الزيت ما بين 2500ـ 3000 برميلاً، على أن يتم شحنها بسفينة تخصص لها وحدها فقط. فشحن البائع الكمية وقدرها 3000 برميلاً بموجب سند شحن. وشحن معها كمية 300 برميلاً بموجب سند شحن آخر.

فحكم القاضي «ميليش» بحق المشتري برفض البضاعة نظراً لأنها مماثلة للبضاعة الأخرى المشحونة واحتمال المزاحمة بينهما.

وفي قضية:

Paul V. Pin And Col. (1927) 2 K.B. at P. 360.

تم التعاقد على بيع كمية من الذرة على أن يتم شحنها بسفينة مستقلة. فشحن الناقل معها كمية من التبغ بدون علم البائع وموافقته.

فرفض المشتري البضاعة والمستندات، وطالب بفسخ العقد مع التعويض.

وبعد رفع الخلاف إلى القضاء، حكم بعدم صحة دعوى المشتري لأن الذرة الشامية لا يوجد بينها وبين التبغ أي تنافس. كما أن التبغ يتميز عنها ولا يمكن أن يختلط بها في حالة تلف البضاعة تلفاً جزئياً. ويضاف إلى ذلك قيام الناقل بشحن التبغ بدون علم البائع وموافقته.

(3) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 525.

ذلك[1]. وقد يستنتج هذا الاتفاق من الظروف المحيطة بالتعاقد، كأن يتفق العاقدان على تسليم البضاعة خلال مدة محددة وتكون طبيعة هذه البضاعة لا تسمح بتسليمها دفعة واحدة فيفترض أن هناك شرط ضمني في العقد يسمح بهذه التجزئة. أو أن يتفق المتعاقدان على تسليم البضاعة خلال فترة زمنية طويلة وتكون هذه البضاعة من الضخامة بحيث لا يعقل أن يتم تسليمها على دفعة واحدة.

وقد فسر القضاء عبارة حسب الطلب **As Required** على أنها شرط يسمح للبائع بموجبه بتجزئة البضاعة سواء في الشحن أو التسليم[2].

ما هو الحكم إذا لم يسمح عقد البيع بتجزئة البضاعة وقدم البائع عنها سندات شحن عدة... فهل يقبل منه هذا أم لا... وهلا يجوز للبنك الذي فتح الاعتماد لتمويل هذه الصفقة بأن يرفض المستندات ويمتنع عن دفع الثمن...

يأخذ الفقه والقضاء البريطانيين بصحة تنفيذ البائع لالتزامه إذا تم شحن البضاعة كلها من نفس ميناء الشحن بموجب سندات شحن تحمل نفس التاريخ ومصحوبة بمستندات خاصة بكل سند على حدة[3]. ويجدر بنا في هذه الحالة ملاحظة ما يلي:

أ ـ إذا تم التعاقد مثلاً على عشرين بالة قطن على أن يتم شحنها من

= السنهوري، الوسيط (البيع والمقايضة)، صفحة 565.

(1) ايستورد، عقد بيع البضائع، صفحة 124.
سميترف، بيع البضائع، صفحة 104.
أنظر قضية:

Honck V. Muller (1881) 7 Q.B.D. at P. 99.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من السراويل والمعاطف. فشحن البائع البضاعة على دفعتين كل منهما على حدة. فرفض المشتري تسلم البضاعة وطالب بفسخ العقد مع التعويض.
وقد حكم له القاضي «برامويل» بذلك.

(2) أنظر قضية:

Jackson V. Rotex Motor & Cycle Co. (1910) 2 K.B. at P. 937.

ساسون، المرجع السابق، صفحة 246.
كينيدي، البيع سيف، صفحة 174ـ 176.

(3) جوتريدج وميغراه، الاعتماد المستندي التجاري، صفحة 94.

الاسكندرية «سيف» أنتويرب وقدم البائع سندي شحن يغطي كل منهما عشرة بالات فقط ويؤكدان أن شحن البضاعة قد تم من الاسكندرية على نفس السفينة ويحملان نفس التاريخ، ومصحوبان ببوليصتي تأمين وفاتورتين تجاريتين.

يعتبر تقديم هذين السندين وفاء صحيحاً من البائع لالتزامه بالشحن والتسليم، لأنه لا يفترض دائماً بالبضاعة أن تصل إلى ميناء الشحن - أو يتم شحنها - في وقت واحد، ما لم ينص عقد البيع صراحة على شحنها دفعة واحدة **Shippment in one lot**.

ب - أما إذا اختلف ميناء الشحن في سندي الشحن، بأن كان أحدهما صادراً مثلاً من الاسكندرية والآخر من بور سعيد، فإن تقديمهما لا يعتبر وفاء صحيحاً من البائع لالتزامه بالشحن والتسليم، لأن هذا يعتبر شحناً مجزأ ما دام الشحن قد تم في مكانين مختلفين. ولا يغير من الأمر شيئاً وجود بوليصة تأمين وفاتورة تجارية خاصة بكل سند شحن.

ج - ولا يقبل من البائع أيضاً أن يقدم للمشتري سندي شحن صادرين من الاسكندرية ويحملان نفس التاريخ لبضاعة مشحونة على نفس الباخرة إذا اختلف ميناء الوصول في السندين ولو تم ذلك نتيجة خطأ في إصدارهما، على الرغم من تعهد البائع بتسليم البضاعة كلها في نفس ميناء الوصول المتفق عليه[1].

ويجدر بنا أن نشير إلى عدم وجود معنى موحد للشحن متعارف عليه في التجارة الدولية. كما أن المادة (37) من القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية لعام 1962 لا تفيد شيئاً في هذا الخصوص.

ويعتبر المشتري قابلاً بتجزئة البضاعة إذا قبل جزءاً منها فقط دون أن يطالب بالتسليم الفوري للجزء الباقي[2].

---

(1) موريس ميغراه، محاضرات جلبرت في الاعتماد المستندي لعام 1952، صفحة 39 ـ 41.

(2) لقد حكم القضاء البريطاني بذلك في قضية:

Behrend And Co. Ltd. V. Produce Brothers And Co. Ltd. (1920) 2 K.B. 530.

حيث قبل المشتري جزء من البضاعة قامت السفينة الناقلة بتفريغه، وأبحرت إلى ميناء آخر =

وإذا نص العقد على تجزئة البضاعة، فلا يعتبر قبول المشتري لجزء منها قبولاً منه لبقية الأجزاء بل يبقى له الحق برفض بقية الأجزاء الأخرى إذا كانت تتفق وشروط عقد البيع، كما أنه يلتزم بقبول جميع الأجزاء التي تتفق وشروط هذا العقد[1].

ولكن، هل يعتبر إخلال البائع بجزء من البضاعة، إذا نص العقد صراحة أو ضمناً على تجزئة تسليم البضاعة، سبباً كافياً يسوغ للمشتري أن يطالب بفسخ العقد بالنسبة للبضاعة كلها... وهل يعتبر بالتالي رفض المشتري لجزء من البضاعة سبباً كافياً يجيز للبائع أن يطالب بفسخ العقد... وما هو الحكم لو نص عقد البيع على اعتبار كل جزء من البضاعة عقداً مستقلاً عن الأجزاء الأخرى...

أولاً: يجدر بنا قبل الحكم بفسخ العقد نتيجة لاخلال البائع بالتزامه بالنسبة لجزء من البضاعة المتعاقد عليها أن ننظر إلى درجة أهمية هذا الجزء بالنسبة إلى الأجزاء... الأخرى، وأن نفحص ظروف القضية لتبين فيما إذا كان هذا التصرف من قبل البائع يجب أن يستتبع فسخ العقد كله أم أن الفسخ يجب أن يقتصر على جزء من العقد أو أن يقتصر الجزاء فيه على المطالبة بالتعويض فقط.

فإذا كان الجزء الذي رفضه المشتري لعدم مطابقته لشروط العقد يشكل نسبة كبيرة من مجموع البضاعة، يجوز للمشتري في هذه الحالة أن يطالب بفسخ العقد مع التعويض.

ويقتصر حق المشتري على المطالبة بالتعويض فقط إذا كان هذا الجزء تافهاً أو يشكل نسبة صغيرة من البضاعة.

كما يجب علينا أن ننظر إلى سلوك البائع وما سيكون عليه سلوكه أيضاً

= لتفريغ شحنتها قبل تفريغ الجزء الباقي من البضاعة، ولكنها عادت بعد ذلك لتفريغ بقية البضاعة.
فحكم القضاء بالتزام المشتري بقبول ما تبقى من البضاعة لأن قبوله للجزء الأول دون اعتراض منه على ذلك يعني قبوله بتجزئة التسليم.

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 244ـ 246.
كينيدي، البيع سيف، صفحة 174.

في المستقبل بالنسبة للأجزاء الأخرى، وإلى مصلحة المشتري ومدى الضرر الذي لحقه أو قد يلحقه نتيجة لاخلال البائع بهذا الالتزام(1). فقد حكم القضاء البريطاني وفقاً لهذا المبدأ في قضية(2):

Robert A, Munro and Co. Ltd. V. Meyer

حيث تم التعاقد على بيع 1500 طناً من اللحوم «سيف» هامبورغ، على أن يتم التسليم خلال مدة سنة بمعدل 125 طناً شهرياً.

تسلم المشتري 611 طناً من اللحوم وتبين له بعد ذلك عدم مطابقتها لشروط العقد بسبب اعتراض عملائه لعدم جودتها. فطالب بفسخ العقد بالنسبة للكمية الباقية. فحكم له القضاء بذلك بسبب تمادي البائع في خطئه وإخلاله المتكرر بالتزامه مما يؤكد سوء سلوكه بالنسبة للأجزاء الباقية. ولأن للمشتري مصلحة اقتصادية هامة في الاسراع بفسخ العقد وتدبير شؤونه واحتياجات عملائه من مصدرين آخرين. ولا يلتزم المشتري بأن ينتظر شحن بقية الأجزاء الأخرى كي يتثبت من سلوك البائع بالنسبة لها ومن مطابقتها لشروط العقد أم لا.

ويبقى للمشتري دائماً حق طلب التنفيذ العيني إذا كان ذلك ممكناً مع المطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر.

ثانياً: وتسري نفس المبادئ التي عرضناها في الفقرة السابقة في حالة إخلال المشتري بالتزامه بالنسبة لأية دفعة من الدفعات التي نص عليها عقد

---

(1) بنجامين، بيع البضائع، الطبعة الثانية، صفحة 727.

- فريدمان، بيع البضائع، صفحة 211، 215.

- أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Millar's Karri & Jarrab Co. V. Weddle, Turner & Co. (1908) 14 Com. Cas. 25.

حيث تم التعاقد على بيع 1500 طناً من الخشب «سيف» لندن على أن يتم شحنها على دفعتين. ولكن المشتري رفض الدفعة الأولى وقدرها 750 طناً لعدم مطابقتها لشروط العقد. فحكم له القضاء بفسخ العقد نظراً لضخامة الجزء الباقي بالنسبة لمجموع البضاعة، ولاحتمال كون الدفعة الثانية غير مطابقة أيضاً.

- كينيدي، البيع سيف، صفحة 174.

(2) أنظر: (11 April 1930) 2 K.B. at P. 312.

البيع. وقد أيد القضاء البريطاني ذلك بقوله: «لا يعتبر رفض المشتري لجزء من البضاعة شرطاً في عقد البيع يؤدي دائماً إلى فسخه[1]. «بل يجب أن نفحص بعناية جميع ظروف القضية لنتبين عما إذا كان هذا الاخلال بالالتزام يدمر أسس العقد أم لا، وأن نفحص شروط العقد والجزاء الذي يرتبه العقد على ذلك، وأن نفحص أيضاً ظروف التعاقد بمنتهى الدقة[2]».

كما قرر القضاء البريطاني في أحد الأحكام الهامة[3] بضرورة النظر إلى ما يلي:

---

(1) كينيدي، البيع سيف، صفحة 174ـ 176.

(2) أنظر رأي القاضي «كولريدج» في قضية:

Freeth V. Burr (1874) All E.L. Rep. at P. 751.

(3) أنظر قضية:

Maple Flock Co. Ltd. V. Universal Furniture Products (Wembley)- Ltd. (1934) 1 K.B. at PP. 148- 157.

حيث تضمن الحكم ما يلي:

«لكيّ نحكم فيما إذا كان الاخلال بجزء من العقد (بشحنة من البضاعة مثلاً) يؤدي لفسخه كله أم لا، يجب علينا أن نبحث عما إذا كان هذا الاخلال بالالتزام من قبل المشتري يؤدي إلى تدمير العقد من أساسه أم لا. فإذا لم يكن له هذا الأثر، فإن حق البائع يقتصر على المطالبة بالتعويض فقط.

ويجوز للطرفين أن يتفقا صراحة في عقد البيع على إنفساخ العقد إذا أخل أحدهما بجزء منه، أن يقتصر حق الطرف الآخر على التعويض فقط.

ويعود تقدير ذلك للمحكمة عند عدم وجود نص صريح في العقد على ذلك».

ـ شميتوف، بيع البضائع، صفحة 106ـ 107.

ـ فريدمان، بيع البضائع، صفحة 211.

ـ ساسون، المرجع السابق، صفحة 249.

ـ كينيدي، البيع سيف، صفحة 174.

أنظر أيضاً المادة 31 من قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893 م التي تنص على ما يلي:

1 ـ لا يلتزم المشتري بقبول تسليم البضاعة مجزأة ما لم ينص العقد على خلاف ذلك، ولا يقبل تعهد البائع بتسليم الباقي في وقت مناسب.

2 ـ إذا تم الاتفاق على تجزئة التسليم شريطة دفع ثمن كل جزء على حدة، فإن إخلال البائع بتسليم أحد الأجزاء أو اخلال المشتري باستلام هذا الجزء أو دفع ثمنه، لا يؤدي حتماً إلى فسخ العقد بالنسبة للأجزاء الأخرى التالية ما لم يتفق صراحة أو ضمناً على ذلك، أو تشير الظروف المحيطة بالقضية إلى ذلك».

ـ أنظر أيضاً: سميث وكينن، القانون التجاري، صفحة 114.

1 ـ نسبة الجزء الذي تم الاخلال به بالنسبة للبضاعة كلها.
2 ـ درجة احتمال تكرار هذا الاخلال في المستقبل.
3 ـ النظر إلى نية الطرف الذي أخل بالتزامه، وهل يقصد من ذلك الاخلال بالعقد كله أم لا. وهذا لا يعني إثبات ذلك صراحة وبصورة قاطعة، لأن الطرف الذي أخل بالتزامه قد يقصد ـ بحسن نية ـ تنفيذ العقد بطريقة تتنافى مع الشروط التي نص العقد عليها.
4 ـ التعامل السابق بين الطرفين.

المبحث الخامس: الاتفاق على اعتبار كل شحنة عقداً مستقلاً

يلجأ بعض التجار عادة إلى تضمين عقودهم نصاً يقضي بتجزئة شحن وتسليم البضاعة واعتبار كل جزء منها عقداً مستقلاً بحيث لا يؤدي إخلال أي من الطرفين بجزء منها إلى فسخ العقد بالنسبة للاجزاء الأخرى. فما هي القوة الملزمة لهذا الشرط. . . .

يلتزم طرفا العقد باحترام هذا الشرط كما يتعين على القضاء اعماله، إذا نص العقد عليه صراحة، علماً بأن الأصل في التعاقد هي وحدة العقد وعدم تجزئته. فالعقد الذي يكون محله بضاعة معينة متفق عليها لا يقبل التجزئة ويتم تنفيذه بتسليم وقبول البضاعة المتعاقد عليها كلها، ويعتبر الاخلال بجزء من البضاعة اخلالاً بالعقد كله إلا إذا أمكن ـ ووفقاً للقانون البريطاني ـ تطبيق أحكام المادة 31 من قانون 1893 م. ولا يملك القضاء سلطة تجزئة العقد ما لم يتضمن العقد نصاً صريحاً أو ضمنياً على ذلك، أو كانت العادات والأعراف التجارية أو التعامل السابق بين الطرفين يسمح بذلك[1].

يميل القضاء البريطاني إلى اعتبار أن هذا النص مخصص لمصلحة البائع، إذ أن للأخير الخيار عند تنفيذ التزامه بالشحن والتسليم أن يجزئ البضاعة محل العقد أو يحافظ على وحدتها. وقد حكم مجلس اللوردات بذلك في قضية[2]:

Rosenthal And Son's Ltd. V. Esmail

(1) شميترف، بيع البضائع، صفحة 105، 106.

(2) أنظر: (24 June 1965) I W.L.R. at PP. 7- 33.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من القماش القطني في 25 نوفمبر 1960 م، على أن يتم شحنها في فبراير 1961 م «سيف» ليفربول. كما تضمن العقد نصاً يجيز تجزئة شحن البضاعة، بحيث تعتبر كل شحنة في هذه الحالة عقداً مستقلاً.

شحن البائع البضاعة في 25 فبراير على السفينة «بيرتيرينيس» Bernrinnes المتجهة إلى ليفربول، وحصل على سندي شحن يحملان نفس التاريخ ويمثل كل منهما نصف كمية البضاعة. كما حصل مع كل شحنة على «شهادة منشأ، شهادة تصدير، شهادة تعبئة، فاتورة تجارية وشهادة تأمين»، وأرسل المستندات جميعها إلى المشتري دفعة واحدة وسحب عليه كمبيالة بالثمن المتفق عليه بينهما في عقد البيع.

ولكن المشتري رفض المستندات الخاصة بإحدى الشحنتين بعد هبوط أسعارها، ورفض بالتالي البضاعة التي تمثلها، كما طالب برد البضاعة التي قبلها بحجة عدم مطابقتها لشروط العقد. رفع البائع الأمر للتحكيم، فأصدر المحكمون قرارهم لمصلحة البائع للأسباب التالية:

1 - لم يثبت المشتري عدم مطابقة البضاعة لشروط العقد.

2 - لا يجوز للمشتري أن يرد القسم الثاني من البضاعة بعد قبوله للقسم الأول وفقاً لنص المادة 11 فقرة 1 البند (س)، لأن العقد لا يقبل التجزئة[1].

إستأنف المشتري قرار المحكمين أمام مجلس اللوردات:

فحكم المجلس بعدم تجزئة العقد أيضاً بأكثرية أعضائه «بيرسون، ريد، أبهن» ومخالفة العضوين «هدسون، جيست». وقد تضمن الحكم ما يلي:

---

(1) تنص هذه الفقرة على ما يلي:

«إذا كان عقد البيع غير مجزأ، وقبل المشتري جزءاً من البضاعة، فإن اخلال البائع بأي شرط من شروط البضاعة يعتبر إخلالاً بصفة فيها فقط ويمتنع على المشتري رد البضاعة وطلب فسخ العقد، ما لم ينص عقد البيع صراحة أو ضمناً على خلاف ذلك».

- أنظر ساسون، المرجع السابق، صفحة 247ـ 255.

1 - «يجب علينا كي نحكم بتجزئة العقد أو وحدته وفقاً للفقرة الخامسة من شروط العقد أن ننظر إلى كل قضية على حدة وأن ندرس الظروف التي يحيط بتنفيذ العقد. وأن ننظر أيضاً إلى قصد البائع واتجاه إرادته، لأن هذه الشرط يخضع لاختياره فإن شاء أعمله أو أهمله ونفذ العقد كله دفعة واحدة. ولا يوجد في القضاء البريطاني مبدأ عام يحكم ذلك».

وقال القاضي بيرسون في هذا الحكم:

1 - ان قيام البائع بشحن البضاعة كلها على سفينة واحدة وفي وقت واحد واخطاره المشتري بذلك، يدل على قصده بعدم تجزئة البضاعة والمحافظة على وحدة العقد وعلى عدم رغبته في تطبيق الفقرة (5) من عقد البيع. فقد تم وضع هذا الشرط لمصلحة البائع كي يتاح له شحن البضاعة على دفعات متتابعة وعلى سفن مختلفة.

2 - يمكن أن يكون لشحن البضاعة بموجب سندي شحن قوته في الاثبات على تجزئة العقد لو كان البائع يعلم أن المشتري إنما يشتري البضاعة بقصد بيعها لعدة مشترين آخرين كما حكم القضاء في قضية:[1]

Kwe Tek Chao V. British Traders And Shippers Ltd.

أما في هذه القضية فإن البائع يعلم أن قصد المشتري من شراء البضاعة هو إعادة تصنيعها، ويعلم المشتري أيضاً أنه تصدير البضاعة من هونغ كونغ يجب أن يتم بموجب إجازتي تصدير الأمر الذي يستوجب صدور مستندات مزدوجة عنها، وكل هذا يؤكد وحدة العقد. كما يؤكد ذلك أيضاً التعامل السابق الطويل بين المتعاقدين الذي يرجع إلى عشر سنوات مضت.

3 - إن الفقرة (5) من عقد البيع السابق ذكرها، تمنح البائع الخيار في تجزئة العقد، ولكن العقد لا يعتبر مجزءاً لمجرد منح البائع هذا الخيار.

4 - يجب علينا أن ننظر أيضاً إلى طريقة أداء الثمن. فلو تم الاتفاق على تجزئة دفع الثمن أيضاً بحيث يتم تسديد قيمة كل شحنة على حدة، وقبل

(1) أنظر: (1954) 2Q.B. at PP. 459- 487.

البائع ذلك، كان العقد مجزءاً. ويعتبر المشتري في هذه القضية قابلاً للبضاعة كلها بمجرد قبوله لجزء من البضاعة لأن العقد واحد غير متعدد[1].

أما إذا تضمن العقد نصاً صريحاً يقضي بتجزئة العقد وبدفع قيمة كل جزء على حدة، فإن العقد يكون مجزءاً. ويكون هذا الشرط مقرراً لمصلحة الطرفين وليس لمصلحة البائع فقط. ولا يجوز لأي من الطرفين في هذه الحالة مخالفة هذا الشرط بدون موافقة الطرف الآخر على ذلك.

---

(1) قال القاضي اللورد جيت في معرض مخالفته لقرار الأكثرية:

«إن حصول البائع على سندي شحن يغطي كل منهما جزءاً من البضاعة فقط، يفيد وجود عقدي بيع منفصلين، كما يؤكد ذلك إرساله للمشتري مستندات مستقلة بكل سند شحن تطبيقاً لأحكام عقد البيع «سيف» التي تلزم البائع بتقديم سند شحن واحد فقط وبوليصة تأمين وفاتورة تجارية. وبالتالي يجوز للمشتري أن يطلب فسخ العقد إذا أخل البائع بالتزامه وقدم بضاعة لا تتفق وشروط عقد البيع».

- أنظر قضية:

Robert A, Munro & Co. Ltd. V. Meyer (11 April 1930) 2 K.B. at PP. 312- 339.

وقد حكم بها القاضي «رايت» في 11 أبريل 1930 م.

- أنظر أيضاً قضية:

Braithwaite V. Foreign Hardwood Co. (7- 8 April 1905) 2 K.B. at PP. 543- 554.

وقد صدر الحكم بها في 7 و8 أبريل 1905 م.

الفصل الثالث

التزام البائع بنقل ملكية البضاعة للمشتري ودور سند الشحن

تعريف:

«سند الشحن وثيقة يوقعها مالك السفينة أو وكيله أو من له الحق بتوقيعها كالمجهز تثبت أن البضاعة قد شحنت أو سيتم شحنها على سفينة متجهة إلى ميناء محدد، وتتضمن الشروط التي سيتم شحن البضاعة بموجبها»[1].

ويختلف سند الشحن عن عقد النقل بصورة جوهرية كما سنرى فيما بعد. فعقد النقل اتفاق يتم بين الشاحن والناقل وهو سابق في وجوده لسند الشحن الذي يقدمه الناقل للشاحن ـ بناء على طلب الأخير ـ لقاء إستلام **الإيصال المؤقت Mate Receipt** بعد تمام شحن البضاعة على السفينة الناقلة أو بعد إبحارها ويتم توقيعه من الناقل أو وكيله فقط. وإذا تضمن سند الشحن شروطاً تخالف شروط عقد النقل التي تم الاتفاق عليها، كان من حق الشاحن أن يثبت الشروط المخالفة وأن يطلب بالتالي تعديل هذه الشروط أو تفريغ البضاعة من السفينة والعدول عن شحنها واسترداد أجرة النقل إذا تم دفعها مقدماً مع المطالبة بالتعويض ان كان له مقتض[2].

---

(1) كيندي، المرجع السابق، صفحة 50.
مصطفى طه، الوجيز في القانون البحري، نبذة 284.
أنطاكي وسباعي، الموسوعة التجارية، نبذة 389.

(2) أنظر رأي اللورد «جوداردِ» في قضية: Swell V. Burdick (1884) 13 Q.B. at p. 159.

ويعتبر سند الشحن قرينة بسيطة مقررة لمصلحة الشاحن.

كما أن سند الشحن يختلف عن أمر التسليم في وفاء البائع بالتزامه بتسليم المستندات في البيع البحري سيف.

فلا يجوز للبائع أن يقدم أمر تسليم بدلاً من سند الشحن ما لم ينص العقد صراحة على ذلك، لأن أمر التسليم لا يصلح لنقل حقوق والتزامات عقد النقل إلى المرسل إليه (المظهر اليه)، كما أنه لا يصلح لتمثيل البضاعة ونقل ملكيتها، وهما وظيفتان من أهم وظائف سند الشحن كما سنرى فيما بعد.

ولا يعتبر سند الشحن مطلوباً لذاته في البيع البحري «سيف»، لأن البيع سيف ليس بيعاً للمستندات بل هو بيع للبضائع التي تمثلها هذه المستندات. ويفي البائع بالتزامه بالتسليم في هذا العقد بشحن البضاعة وفقاً لشروط العقد وتسليم سند الشحن وبقية المستندات للمشتري الذي يعتبر في هذه الحالة متسلماً للبضاعة قانوناً[1].

المبحث الأول: التزام البائع بالحصول على سند شحن

تمهيد

يلعب سند الشحن دوراً كبير الأهمية في التجارة الدولية نظراً للصفات التي يتحلى بها والوظائف المتعددة التي يقوم بأدائها، وأهمها:

1 ـ يعتبر سند الشحن إيصالاً باستلام البضاعة من قبل الناقل[2].

2 ـ يمكن سند الشحن حائزه الشرعي من الحيازة الفعلية للبضاعة واستلامها من الناقل[3].

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 476 ـ 478.
تمييز لبناني في 8/ 11/ 1956 م، رقم 99، مجموعة خليل باز، جزء 4، صفحة 113.
تمييز لبناني في 12/5/1961 م، رقم 57، مجموعة خليل باز، جزء 9، صفحة 221.
علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 716 ـ 717.
علي البارودي، القانون البحري، صفحة 379.

(2) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 145ـ 152.

(3) ساسون، المرجع السابق، صفحة 87.

3 ـ تعادل حيازة سند الشحن حيازة البضاعة نفسها[1].

4 ـ يسهل سند الشحن لحامله أن يحصل على ما يحتاجه من أموال من البنوك على سبيل الائتمان لتمويل البضاعة التي يمثلها السند. لأن رهنه لدى البنك يعادل رهن البضاعة التي يمثلها قانوناً[2].

5 ـ يعتبر سند الشحن وسيلة إثبات هامة لشروط عقد النقل الذي تم إبرامه بين الشاحن والناقل كما يمكن حامله الشرعي من الادعاء ضد الناقل إذا أخلّ الأخير بالتزامات عقد النقل[3].

6 ـ يعتبر سند الشحن سنداً بملكية البضاعة، بحيث يترتب على تظهيره تظهيراً كاملاً انتقال ملكية البضاعة للمظهر اليه[4].

7 ـ إن تظهير هذا السند ينقل للمظهر اليه حقوق والتزامات عقد النقل[5].

---

(1) المرجع نفسه.

(2) أنظر سباعي وأنطاكي، الموسوعة التجارية، جزء 5، صفحة 461ـ 462. حيث يقول «بونه»: «إن وثيقة السند تشبه سند السحب وتشكل البضاعة مقابل وفائه. وإذ أريد رهن البضاعة ـ والرهن كما نعلم لا يتم إلا بتسليم المرهون (مادة 1030 مدني سوري ومادة 349 تجاري سوري) ـ فإنه يكتفي بتسليم الوثيقة. لأن التسليم يعتبر حاصلاً إذا سلم الدائن السند الذي يقابل الأشياء المرهونة. وهذا يتيح إجراء العمليات على البضاعة في الطريق دون حاجة لتسليمها كل مرة. ويبنى الاعتماد المستندي على هذا المبدأ».
ـ ساسون، المرجع السابق، صفحة 87.

(3) يعتبر سند الشحن وسيلة إثبات على عقد النقل غير أنه ليس عقد نقل. فقد يتضمن شروطاً لم يتضمنها هذا العقد لأنه يصدر بعده نتيجة لاتفاق لاحق بين الناقل والشاحن، وهي شروط ملزمة للطرفين. كما يعتبر أساساً للادعاء بالتعويض عن الضرر والتلف الذي قد يلحق البضاعة أثناء مرحلة الشحن وقبل صدور هذا السند. حيث يفترض بطرفي للعقد أنهما رجال أعمال يعرفون مقدماً الشروط التي سيتضمنها هذا السند عند صدوره.
أنظر في هذا المعنى:
أ ـ تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 152ـ 153.
ب ـ شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 324 ـ 327.
ج ـ ميلس هولدن، الائتمان المصرفي، صفحة 237.
د ـ تشورلي، قانون البنوك، صفحة 235.

(4) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 154ـ 155.

(5) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 155 ـ 158. حيث قال المؤلفان: «تنتقل هذه الحقوق والالتزامات إلى المظهر اليه بمجرد التظهير والتسليم، فيلتزم مثلاً بدفع أجرة النقل =

وقد تداعت معظم الدول ـ نظراً لهذا الدور الهام الذي يقوم به سند الشحن في التجارة الدولية ومنعاً لأي خلافات في الرأي والتفسير فيما يتعلق بالسند نفسه وبالالتزامات التي يرتبها ـ إلى توحيد القواعد القانونية التي تحكمه. وقد تم ذلك في 25 أغسطس 1934 م بصدور المعاهدة الدولية الخاصة بتوحيد القواعد المتعلقة بسندات الشحن(1).

ويصدر سند الشحن في صور ثلاثة:

1 ـ اما أن يكون السند إسمياً.

2 ـ أو أن يصدر لحامله.

3 ـ وإما أن يصدر للأمر أو للأذن وهو الغالب عملاً، لأن ذلك يحول دون تعقيدات انتقاله من شخص لآخر كما هي الحال في الصورة الأولى. كما أنه يحول دون المخاطر التي يتعرض لها حامل السند في حالة ضياعه، كما في الحالة الثانية. ويتم انتقاله بطريق التظهير. أما إذا تم تظهيره على بياض، فإن انتقاله يتم عن طريق المناولة فقط شأنه شأن السند لحامله(2)

= إذا نص السند على دفعها عند الوصول، كما يلتزم بجميع الالتزامات ويتمتع بجميع الحقوق التي تقضي بها العادات التجارية باعتبارها شروطاً ضمنية في سند الشحن ولم يكن المظهر اليه عالماً بهذه العادات».

ـ أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Gonzales V. Nourse (1936) 1 K.B. 585.

(1) تم التوقيع على هذه الاتفاقية في بروكسل بتاريخ 25 أغسطس 1924 م، وهي تعتبر نافذة في مصر منذ 29 مايو 1944 م، بمقتضى مرسوم صادر في 31 يناير 1944 م ومنشور بجريدة الوقائع المصرية في 7 فبراير 1944 م.

ـ أنظر: علي جمال الدين عوض، القانون البحري، ملحق صفحة 10ـ 19.

(2) يعتبر سند الشحن وفقاً لنص المادة 568 من قانون التجارة البحرية السوري من عداد السندات التي تنتقل عن طريق التظهير. إذ هي تنص على أن: «كل سند يلتزم به موقعه تسليم مبلغ من المال أو كمية من المثليات في محل وفي وقت معين، يجوز انتقاله بطريق التظهير إذا كان منشأ على وجه صريح بعبارة الأمر».

وهكذا أصبحت وثيقة الشحن سنداً يؤدي تملكه إلى تملك البضاعة التي يمثلها. فواضع اليد على هذا السند هو بمثابة واضع اليد على البضاعة نفسها. فإذا أراد البائع أو المشتري بيع البضاعة كان عليه فقط نقل ملكية هذا السند إلى المشتري الذي يعتبر تملكه لها بمثابة استلامه وتملكه للبضاعة نفسها بصورة مادية.

ـ أنظر: أنطاكي وسباعي، الموسوعة التجارية، جزء 5، صفحة 461ـ 462.

غير أنه لا يعتبر ورقة تجارية مثل الكمبيالة[1] لأنه يقبل التحويل ولكنه لا يقبل التداول.

ويجب علينا كي نقرر فيما إذا كان المحرر ورقة تجارية أم لا، أن ننظر إلى الحقوق التي ينقلها المظهر للمظهر إليه، وهل باستطاعة هذا المظاهر أن ينقل للمظهر إليه حقوقاً أفضل من الحقوق التي يتمتع بها أم لا... وهل يترتب على تظهير هذا المحرر تظهيره من الدفوع أم لا... قد يقال بأن تظهير سند الشحن قد يؤدي أحياناً إلى مثل هذه النتائج، كتظهير السند إلى شحن ثالث حسن النية لقاء ثمن معقول، ولكن هذه النتائج لا تستند إلى السند نفسه بل تستند إلى نص القانون مباشرة[2].

فالقيمة العملية الكبرى لهذا السند تأتي إذن من كونه سنداً بملكية البضاعة ومن قابليته للتحويل في آن واحد، مما يتيح التصرف بالبضاعة

---

(1) «إن تظهير سند الشحن لا يطهره من الدفوع. فلا يستطيع المظهر أن ينقل إلى المظهر إليه حقوقاً أكثر من الحقوق التي يتمتع بها والتزامات أكثر من الالتزامات التي يتحملها، فيما عدا بعض الحالات الخاصة، كتظهير المشتري الذي تسلم المستندات وامتنع عن دفع الثمن لسند الشحن والمستندات إلى طرف ثالث حسن النية ولقاء ثمن معقول».

- انظر أيضاً:

أ - سكلترن ودروفرس، قانون البنوك والتطبيق العملي، صفحة 460- 461.

ب - اب. ي. د. ردموند»، القانون الخاص بالبنوك، صفحة 124.

جـ - سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 192- 193.

«كما أن تظهير سند الشحن لا يترتب عليه تضامن الموقعين كما هي الحال في الكمبيالة مثلاً. بل ينحصر ضمان الموقعين عليه في وجود البضاعة وصحة عقد النقل فقط.

وقد جاء في الأسباب الموجبة لقانون التجارة البحرية اللبناني ما يلي:

«إنه من الصعب أن يفترض بحسب المألوف أن المظهرين أرادوا أن يضمنوا بعضهم البعض بالتكافل تنفيذ العقد وليس وجوده وصحته فحسب. فالبضائع المشحونة تنتقل اليوم من يد إلى يد بسرعة فائقة وفي أماكن مختلفة. وهل يعقل أن يكون المظهر اللبناني الذي يبغي الربح من بضائع مشحونة في سفينة مسؤولاً في نيويورك عن تنفيذ العقد من قبل شركة النقل...

- أنظر: أنطاكي وسباعي، المرجع السابق، صفحة 462.

(2) بيج وينخولد، القانون التجاري، صفحة 289- 295.

ز. ليلي، القانون التجاري لاسكتلندا، صفحة 163- 164.

بورنز، القانون التجاري لاسكتلندا، صفحة 208- 210.

آن ديكسون، القانون التجاري الرأسمالي، صفحة 240.

بتظهيره وانتقاله من يد إلى أخرى[1] دون حاجة إلى حيازة البضاعة مادياً، والبضاعة ما زالت في مرحلة النقل[2].

المبحث الثاني: سند الشحن وعقد النقل

لا يعتبر سند الشحن عقد نقل بين الشاحن والناقل. لأن اعتباره عقد نقل يعني أنه يعتبر دليلاً قطعياً في الاثبات على كل ما جاء فيه بحيث لا يجوز إثبات عكسه إلا في حالة الغش أو الغلط، ولا يجوز أن يضاف إليه أي شرط تم الاتفاق عليه قبل أو أثناء صدوره[3].

---

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 462.
ميلس هولدن، الائتمان المصرفي، صفحة 237.
ج. بيس، المشارطة وبنود الشحن، صفحة 94.

(2) المرجع نفسه.

(3) كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 59ـ 63.
أنظر قضية:
Glyn V. East And West India Dock Co. (1882) 7 App. Cas. p. 591.
حيث قال القاضي «سيلبورن»:
«إن الغاية من سند الشحن هي تمثيله لملكية البضاعة وكونه يتضمن شروط عقد النقل المبرم بين الشاحن والناقل».
وقال القاضي اللورد «بروموبل» في قضية:
Swell V. Burdick (1884) 13 Q.B.P. 159.
«إنني أرى عدم وجود أي عقد نقل في سند الشحن. فهو إيصال استلام للبضاعة ينص على الشروط التي تم بها تسلمها واستلامها من قبل السفينة. وهو دليل قوي على هذه الشروط، ولكنه ليس عقد نقل، لأن عقد النقل يتم عادة قبل صدور هذا السند».
كما قال القاضي اللورد «جوهارد» في هذه القضية: «لا يعتبر سند الشحن عقد نقل بين الشاحن والناقل لأنه يصدر عادة بعد تمام شحن البضاعة، كما أنه يتم توقيعه وصدوره من طرف واحد فقط وهو الناقل».
ـ أنظر أيضاً: «ج. ب. ميللر»، قضايا في الاعتماد المستندي، صفحة 99.
ـ أنظر قضية:
Ardennes (Cargo owners) V. S.S. Ardennes (Owners) (1951) 1 K.B. 55.
وتتلخص هذه القضية بما يلي:
تم التعاقد على بيع 300 طناً من البرتقال على أن يتم شحنها في نوفمبر 1947 م من قرطاجة «إسبانيا» «سيف» لندن.
شحن البائع البضاعة في 22 نوفمبر 1947 معتقداً أنها ستصل إلى لندن في 30 نوفمبر اعتماداً

فسند الشحن لا يعدو كونه قرينة بسيطة على شروط عقد النقل[1]. فعقد النقل سابق في صدوره لهذا السند ومستقل عنه وعن واقعة شحن البضاعة، ويتم تسليم السند للشاحن لقاء استعادة الناقل لايصال الاستلام بعد تمام الشحن وقبل أو بعد إبحار السفينة[2]. وقد يكون سند الشحن عقد نقل، وهذا نادر جداً في العمل، إذا لم يكن مسبقاً بأي عقد آخر أو إذا اتفق الطرفان صراحة على ذلك بصورة خطية[3].

= منه على وعد من وكيل السفينة (وكيل الناقل) بأن السفينة ستتوجه إلى لندن مباشرة. وأن لهذا الوعد أهميته بالنسبة للمشتري من ناحيتين هما:

أ ـ أن رسوم الاستيراد سترتفع في بريطانيا ابتداء من أول ديسمبر.

ب ـ إن بيع البضاعة سيتم بسعر مرتفع إذا وصلت في وقت مبكر، وهذا معروف تماماً من قبل جميع التجار الذين يتعاملون بهذه البضاعة.

ولكن سند الشحن تضمن نصاً يجيز للناقل الاتجاه إلى ميناء الوصول عن أي طريق يشاء. فاتجهت السفينة إلى أنتويرب قبل إبحارها إلى لندن، ولم تصل لندن إلا في 4 ديسمبر 1947 م حيث تحمل البائع إرتفاع رسوم الاستيراد وانخفاض الأسعار وعاد على الناقل مطالباً بالتعويض لاخلاله بالتزامه لعدم اتجاه السفينة مباشرة إلى لندن بحيث أنها كانت ستصلها قبل نهاية نوفمبر.

ولكن الناقل تمسك بالشرط الذي تضمنه سند الشحن وطالب برد أي دليل آخر.

وقد حكمت المحكمة بما يلي:

«لا يعتبر سند الشحن عقد نقل بين الشاحن والناقل. ولذا يجب قبول جميع القرائن التي يدل عليها عقد النقل المبرم بينهما قبل صدور هذا السند والتي تشير إلى شروط مغايرة... ونتيجة لذلك، يكون للشاحن حق الحصول على تعويض يساوي مقدار الضرر الذي لحقه، وهو زيادة الرسوم مضافاً إليها هبوط الأسعار وفقاً لأسعار البرتقال في سوق لندن في 2 ديسمبر 1947 وهو الموعد الذي يحتمل عرضها فيه للبيع».

ـ أنظر أيضاً قضية:

Crooks V. Allan (1879) 5 Q.B.D. at P. 38.

(1) أنظر الهامش إعلاه «26».

أنظر رأي القاضي «لاسك» في قضية:

Pyrene V. Scindia Navigation Co. (1954) 2 Q.B. 402.

(2) أنظر قضية:

Freaser V. Telegraph Construction Co. (1872) L.R. 7 Q.B. 566.

(3) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 153.

ـ أنظر قضية:

Freaser V. Telegraph Construction Co. (1872) L.R. 7 Q.B. 566.

المبحث الثالث: انتقال حقوق والتزامات عقد النقل للمشتري

يلتزم البائع بأن ينقل جميع الحقوق والالتزامات الناجمة عن إبرام عقد نقل البضاعة إلى المشتري. وأهم هذه الحقوق هي: حق المشتري باستلام البضاعة من الناقل في ميناء الوصول، ودعوى التعويض ضد الناقل إذا أخل الأخير بالتزامه بنقل البضاعة وفقاً للشروط التي تم الاتفاق عليها في عقد النقل والعادات والأعراف التجارية السارية في ميناء الشحن وحسب المبادئ التي اشتملت عليها معاهدة سندات الشحن لعام 1924 م. ويفي البائع بهذا الالتزام عن طريق تظهير سند الشحن وتسليمه للمشتري، لأن هذه الحقوق تنقل عادة بانتقال هذا السند[1].

ويجدر بنا أن نلاحظ أن أمر التسليم لا يصلح لنقل هذه الحقوق والالتزامات للمشتري، مما يجعله غير صالح لوفاء البائع بالتزامه بتسليم المستندات كما سنرى فيما بعد.

ويلتزم البائع بدفع أجرة نقل البضاعة إذا نص سند الشحن على دفعها عند الوصول بمجرد تسليم سند الشحن الذي تم تظهيره لأمره. كما يلتزم المشتري أيضاً بجميع الالتزامات التي ينص عليها هذا السند مضافاً إليها الالتزامات التي تقضي بها العادات التجارية باعتبارها شروطاً ضمنية في سند الشحن ولو كان المظهر اليه جاهلاً بهذه العادات[2]. وتبقى أيضاً مسؤولية الشاحن قائمة باعتباره طرفاً أصيلاً في عقد النقل[3].

ويلتزم البائع بضمان صحة عقد النقل الذي يبرمه مع الناقل. فإذا فسخ هذا العقد أو حكم ببطلانه، يجوز للمشتري أن يرفض سند الشحن الذي يصدره الناقل استناداً لذلك[4].

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 527.
علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 723.

(2) أنظر في القضاء البريطاني، قضية:
Gonzales V. Nourse (1936) I K.B.P. 585.

(3) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 155ـ 158.

(4) غوتر، قانون البيع سيف، صفحة 40.

لم يكن القضاء الانكليزي يسمح بانتقال ملكية البضاعة وحقوق عقد النقل إلى المشتري بمجرد تظهير سند الشحن. ولم يكن يسمح للمظهر اليه بممارسة حق الدعوى استناداً لهذا السند، حتى صدور قانون سند الشحن في عام 1855 م. فقد أجاز هذا القانون انتقال ملكية البضاعة وحق عقد النقل عن طريق التظهير، وجعل هذه الحقوق والالتزامات تابعة لملكية البضاعة التي يتم انتقالها بانتقال سند الشحن سواء عن طريق التظهير أو المناولة إذا كان السند مظهراً على بياض أو كان لحامله[1].

ولا تتأثر الحقوق والالتزامات التي يتمتع بها المظهر اليه بالاتفاقات اللاحقة لعقد النقل ولا تكون ظاهرة على وجه السند، كأن يسمح الشاحن للناقل بالحيدان دون أن ينص السند على ذلك صراحة[2].

أما إذا صدر سند الشحن إستناداً لمشارطة إيجار، فإن الحقوق والالتزامات التي يتمتع بها المشترط ضد مالك السفينة وفقاً لأحكام المشارطة لا تنتقل إلى المظهر اليه، بل تنحصر حقوق والتزامات المظهر اليه في

---

(1) كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 64.
- سكلدون ودروفر، قانون البنوك وتطبيقاته، صفحة 461.
- ردموند، القانون الخاص بالبنوك، صفحة 124.
- تنص المادة (1) من قانون سند الشحن لعام 1855 م على ما يلي:
«إن تظهير سند الشحن ينقل للمظهر اليه جميع الحقوق والدعاوى الخاصة بالسند، كما يخضع لجميع الالتزامات الخاصة بالبضاعة التي انتقلت ملكيتها اليه كما لو كان المظهر اليه طرفاً في هذا السند».

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:
Leduce And Co. V. Ward And Coars (1888) 20 Q.B.D. at P. 475.
كما يقول الدكتور «الوشيتون» في قضية:
Ohrloff V. Bristeal (1866) 14 L.T. at p. 873.
«لا يجوز أن يمنع المستفيد من الاحتجاج ضد الناقل عن سوء التستيف بحجة أن الشاحن لا يملك هذا الحق، لأن التستيف قد تم على مرأى من الشاحن دون أن يحتج على ذلك. فالعلاقة بين المظهر والمظهر إليه ليست علاقة وكيل بموكله. كما أن الحقوق التي انتقلت للمظهر اليه هي حقوق عقد النقل التي يمثلها سند الشحن دون أي شيء آخر. فصدور سند الشحن بعد إخلال الناقل بالتزامه بتستيف البضاعة، دون أن يحتج الشاحن على ذلك، ودون أن ينص السند على ذلك، لا يمنع المظهر إليه من الاحتجاج ضد الناقل والمطالبة بفسخ العقد إذا وصل هذا الاخلال إلى علمه.

الشروط التي نص عليها سند الشحن إلا إذا أحال هذا السند صراحة إلى المشارطة[1].

ويجدر بنا أن نشير إلى أن تظهير سند الشحن على سبيل الرهن أو الضمان لا ينقل للمظهر إليه حقوق والتزامات عقد النقل، بل تبقى هذه الحقوق والالتزامات عالقة في ذمة المظهر. والسبب في ذلك هو أن التظهير الذي يقصد منه تقديم البضاعة للبنك (فاتح الاعتماد المستندي) مثلاً ضماناً لهذا الاعتماد، لا ينقل للمظهر اليه حقوق والتزامات عقد النقل ما لم ينص صراحة على ذلك. ولا يلتزم البنك نتيجة لذلك بدفع أجرة النقل إذا نص السند على دفعها عند وصول البضاعة. ولكن البنوك تضطر عادة لدفع هذه الأجرة كي تتسلم البضاعة، ويكون لها في هذه الحالة حق الرجوع على المشتري (المظهر اليه) بما دفعته[2].

ولا يجوز للمرتهن أن يدعي ضد الناقل استناداً لهذا السند إلا إذا كان العقد المبرم بينه وبين الراهن قد منحه هذا الحق صراحة في عقد الرهن[3].

ونشير أخيراً إلى أن الحقوق والالتزامات التي تنتقل نتيجة التظهير يتم تحديدها وفقاً لارادة المظهر، نظراً لعدم وجود مبدأ عام وثابت يحدد هذه الحقوق[4].

---

(1) أنظر قضية:

Thurman V. Brust ( ) 54 L.T. at P. 349.

(2) وقد أقر مجلس اللوردات البريطاني ذلك في قضية:

Swell V. Burdick (1883) 13 Q.B. at P. 159.

- ميلر، كتاب قضايا في الاعتماد المستندي، صفحة 99.
- كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 70 و1078.
- سكلدون ودروفر، قانون البنوك وتطبيقاته، وصفحة 460 ـ 461.
- ردموند، القانون الخاص بالبنوك، صفحة 124.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Brandt V. Liverpool S.N.Co. ( ) 1 K.B. at p. 575.

- كارفر، المرجع السابق، نبذة 71ـ 72.

(4) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 194 ـ 228.

- سميث وكيتن، القانون البحري، صفحة 455.

المبحث الرابع: تمثيل سند الشحن للبضاعة

قلنا سابقاً، إن أهم وظائف سند الشحن هي أنه إيصال بالبضاعة المشحونة التي يتسلمها الناقل كما أنه يتضمن شروط وأحكام عقد النقل يعتبر قرينة على هذا العقد أيضاً. ويضاف إلى ذلك أن سند الشحن يمثل البضاعة ويعتبر سنداً بملكيتها، وتعتبر الوظيفة الأخيرة من أهم الوظائف التي يؤديها سند الشحن[1].

فسند الشحن يمثل البضاعة المشحونة ويعطي حامل هذا السند الحق الشرعي باستلام البضاعة[2] فحيازة المشتري أو المرتهن لهذا السند تعادل حيازة البضاعة نفسها على الرغم من أنها لا تزال في حيازة الناقل أثناء مرحلة النقل. ويبقى لسند الشحن هذا المفعول ما دامت البضاعة في حيازة الناقل ولم تسلم بعد لشخص ثالث حسن النية له حق استلامها قانوناً، كحامل نسخة ثانية من سند الشحن بصورة مشروعة[3].

ويعتبر سند الشحن ممثلاً للبضاعة وسنداً بملكيتها ما دامت في مرحلة النقل وما دام عقد النقل لم ينته بعد. كما يعتبر تظهيره وتسليمه للمشتري تسليماً رمزياً للبضاعة يكفي لنقل ملكيتها وحيازتها إليه إذا اتجه قصد الطرفين إلى ذلك[4]. ويبقى لهذا السند مفعوله هذا ولو تم تفريغ البضاعة في ميناء الوصول ما دام عقد النقل لم ينته بتسليم البضاعة لمن له الحق في استلامها[5].

يؤدي سند الشحن استناداً لما تقدم وظائف على غاية من الأهمية في

---

(1) سميث وكينن، المرجع السابق، صفحة 284.

(2) تمييز لبناني في 10/11/1964 م، رقم 103، مجموعة شاهين وحاتم جزء 59، صفحة 62.

(3) كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 1045 ـ 1051.

(4) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

V. O Rosnoimpart V. Guthrice & Co. Ltd. (1966) 1 Lloyd's Rep. 1.

(5) تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 235.

ـ أنظر قضية:

Barclays Bank Ltd. V. Customs And Exise Commisioners (1963) 1 Ll. Rep. 21.

التجارة الدولية، وخاصة في البيع البحري «سيف». لأن الحيازة الفعلية للبضاعة خلال مرحلة النقل البحري أمر يعتبر مستحيلاً. فسند الشحن يسمح للحائز القانوني له ببيع البضاعة والتصرف بها وانتقالها من يد لأخرى بانتقال السند الذي يمثلها دون حاجة لانتقال البضاعة نفسها[1].

ويشترط في سند الشحن كي يتمكن من أداء هذه الوظيفة أن يكون صادراً للأمر أو للحامل. لأن السند الاسمي لا يسمح بذلك[2]. إذ يفترض فيمن يتلقى هذا السند أنه يتلقى حقاً في التصرف في حيازتها وحقاً ضد الربان في المطالبة بالبضاعة، وهذا غير متوافر في السند الاسمي لأن حق مطالبة الربان بالبضاعة يمكن أن ينتقل دون أن يتم انتقال هذا السند، ولذا فهو يعتبر أداة إثبات فقط. فحق المطالبة بالبضاعة لاصق بالسند نفسه بحيث يعتبر الربان حائزاً للبضاعة لحساب المستفيد (المظهر اليه) وليس لحساب شخص معين بذاته. وأن الربان في السند الاسمي يحوز البضاعة لحساب الشخص الوارد اسمه في السند باعتباره طرفاً في عقد النقل أو محالاً إليه وليس بوصفه حائزاً لسند الشحن[3].

يقوم الناقل عادة بتسليم البضاعة إلى المظهر اليه لقاء استعادته لسند الشحن، وهو يفي بالتزامه بتسليم البضاعة إذا سلمها إلى من يتقدم أولاً

(1) كينيدي، البيع سيف، صفحة 2.
- د. أمين بدر، مجلة القانون والاقتصاد، للعام 1953 م.
- قرار مجلس اللوردات البريطاني في قضية:
T. D. Barley Son & Co. V. Ross T. Smyth & Co. (1940) 67 Ll. L. Rep. 147.
حيث تضمن القرار ما يلي: «يعتبر سند الشحن وفقاً للقانون التجاري ممثلاً للبضاعة، وتستند جميع أحكام الاعتماد المصرفي على قدرة البائع على وضع البضاعة تحت يد البنك ممثلة بسند الشحن وبوليصة التأمين ضماناً لهذا الاعتماد. لأن حق الحبس الذي يتمتع به البائع لا يكفي لتأمين الضمان الذي يطلبه البنك».

(2) أنظر قرار «القاضي «كولبير» في قضية:
Henderson V. Comtoir D'Escompte de Paris (1873) L.R. 5 P.C. at P. 233.
- كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 1045- 1051.

(3) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 476.
علي البارودي، القانون البحري، صفحة 379.

باستلامها في حالة تعدد حاملي سند الشحن ما لم ينص عقد النقل على تسليمها لحامل نسخة معينة من نسخ هذا السند.

ويلتزم الناقل إذا أخطره أحد حاملي سند الشحن بعدم تسليم البضاعة إلى حامل آخر ـ قبل قيامه فعلاً بتسليمها ـ برفع الأمر للقضاء الذي له وحده صلاحية تقرير من له الحق باستلام البضاعة. ولذا يعمد الناقل إلى تضمين عقد النقل شرطاً يقضي بانتهاء مفعول بقية نسخ سند الشحن إذا تم تسليم البضاعة لقاء نسخة ما من هذه النسخ. كما تصر البنوك على أن ينص في خطاب الاعتماد على تسليمها جميع نسخ سند الشحن لقاء دفع ثمن البضاعة[1].

ويجدر بنا أن نشير أخيراً إلى أن (شهادة الميناء، وإيصال الايداع في المخازن، وأمر التسليم، وإيصال الاستلام) لا يعتبر ممثلة للبضاعة وسنداً بملكيتها يجوز انتقاله عن طريق التظهير. علماً بأن هذه المستندات كانت تعتبر قابلة للتظهير خلال القرن التاسع عشر في بريطانيا وفقاً للتفسير الذي كان سائداً للمادة 1/4 من قانون **Factors Act** لعام 1889 م.

ولكن العادات التجارية في ميناء «هامبورغ» تعتبر أمر التسليم سنداً بملكية البضاعة كما قرر القاضي «بيكفورد» في قضية:[2]

Ant, Jurgens Margarine Fabricken V. Louis Dryfus & Co. (1914) 3 K.B. 40.

نستخلص من هذا كله أن سند الشحن يعتبر ممثلاً للبضاعة وسنداً بملكيتها، ويعادل تسليمه للمشتري تسليم البضاعة نفسها، وحيازته تعادل حيازتها[3]. وهو ينقل للمظهر اليه الحقوق والالتزامات التي اتفق عليها

---

(1) سكلدرن ودروفرس، قانون البنوك وتطبيقاته، صفحة 458، 459.
سميث وكين، القانون التجاري، صفحة 455.

(2) شميتوف، بيع البضائع، صفحة 96.
ـ تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 145.

(3) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1079.

الشاحن والناقل في عقد النقل. فتظهيره إلى البنك فاتح الاعتماد المستندي لا ينقل اليه ملكيتها بل ينقل اليه نوعاً من حق الرهن عليها فقط. وتعود القيمة العملية الكبرى لسند الشحن إلى كونه يجمع بين قابليته للانتقال بطريق التظهير أو المناولة وبين كونه سنداً بملكية البضاعة التي يمثلها، مما يسهل انتقال البضاعة من يد لأخرى وإجراء مختلف التصرفات القانونية عليها وهي لا تزال في مرحلة النقل[1].

ولا ينشأ للمظهر إليه أي حق على البضاعة التي يمثلها سند الشحن إلا بعد تظهير هذا السند وتسليمه للمظهر اليه. فالتظهير وحده لا يكفي لنقل الحقوق والالتزامات الخاصة بهذا السند بل لا بد من حصول التسليم، لأن هذه الحقوق والالتزامات تنتقل بانتقال هذا السند[2].

المبحث الخامس: شروط وأوصاف سند الشحن الذي يلتزم البائع بتسليمه للمشتري

يلتزم البائع في البيع البحري سيف بأن يقدم للمشتري سند شحن

---

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 324 ـ 327.
ـ ميلس مولدن، الائتمان المعرفي، صفحة 237.
ـ ج. بيس، التشارط وشروط الشحن، صفحة 94.

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 527.
ـ علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 723.
ـ موريس ميغراه، محاضرات عن الاعتمادات المستندية لعام 1951 م، صفحة 9ـ 10.

أنظر في القضاء البريطاني:
أ ـ قضية:

Mitchel V. Ede ( ) 11 A & E. P. 888.

ب ـ قرار القاضي اللورد سكراتون في قضية:

Guaranty Trust Co. of New York V. Hannay (1918) 2 K.B. at P. 650.

حيث قال: «إذا لم يصل سند الشحن إلى المرسل اليه أو وكيله فلا أرى أي مانع قانوني يحول دون البائع. ـ بموافقة الناقل ـ لاصدار سند شحن جديد والغاء السند السابق وبالتالي بيع البضاعة إلى مشتر آخر ونشوء حق مشروع لهذا المشتري الجديد على البضاعة بعد تسلمه لسند الشحن الجديد الذي تم تظهيره لأمره لقاء ثمن معقول».

مناسب يحقق مصالحه الاقتصادية والتجارية، ومطابق للشروط التي نص عليها عقد البيع وللعادات والأعراف التجارية السارية المفعول في ميناء الشحن وقت وفاء البائع بالتزامه بشحن البضاعة. وأن يكون هذا السند متفقاً مع أحكام معاهدة بروكسل لسندات الشحن لعام 1924 م ولو كانت العادات التجارية والأعراف في ميناء الشحن تخالف هذه الأحكام(1). كما يشترط في سند الشحن أن يكون خالياً من أي تحشير أو كشط. فلا يعتبر سند الشحن الذي يتضمن كشطاً أو تحشير وفاء صحيحاً من البائع بالتزامه بتسليم السند، إذ أنه لا يجوز أن يجبر المشتري على قبول أية مستندات تعتبر سند ملكية صحيح بالبضاعة وتمنحه حق الدعوى ضد الناقل مهما كان نوع هذه المستندات، بل يجب أن تكون هذه المستندات قابلة للتداول في الأسواق التجارية بحيث يقبلها أي تاجر من عملاء المشتري عند تقديمها اليه بدون تردد(2).

ويجب أن يصدر سند الشحن بشكل تجاري صحيح، فلا يقبل سند الشحن إذا لم يتضمن إسم الشحن أو إذا ظهر بخط غير مقروء لأنه بذلك لا يمكن تحديد الشخص الذي له حق تظهيره. ولأن سند الشحن يشكل الضمانة الرئيسية للبنرك التي تقوم بمهمة تمويل التجارة الخارجية، كما أنه ذو أهمية قصوى في التجارة الدولية(3).

ويجب أن ينص السند على كل من اسم الشاحن والناقل، وأن يكون موقعاً من قبل الناقل أو وكيله بشكل صحيح، وأن ينص على ميناء الشحن وميناء الوصول واسم السفينة الناقلة وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع(4). ويشترط في سند الشحن أن يكون صحيحاً وقت تقديمه للمشتري أو

(1) غرتر، قانون البيع سيف، صفحة 33ـ 34.

(2) سامسون، المرجع السابق، صفحة 170.

(3) جوتردج، الاعتماد المستندي، صفحة 69.

(4) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Stein V. Hambrose Bank (1922) 10 Ll.L. Rep. 522.

حيث نص العقد على شحن البضاعة من كلكتا على السفينة «كوبوتو»، غير أن البائع لم يتمكن من شحن البضاعة على هذه السفينة بسبب اضراب عمال الميناء. فرفض المشتري سند الشحن لأنه لا يتضمن اسم السفينة التي تم الاتفاق عليها. وقد حكم القضاء بصحة ذلك لأن هذا الشرط لا يحدد اسم السفينة فقط بل يعتبر جزءاً هاماً من العقد الذي تم ابرامه بين المتعاقدين».

المظهر اليه وليس وقت إصداره فقط[1]، وأن يتم توقيعه واصداره خلال زمن معقول من تمام الشحن[2]، وأن ينص على أن الأجرة قد تم دفعها **Freight Paid** أو أنه سيتم دفعها في ميناء الوصول إذا سمح عقد البيع بذلك، ومقدار هذه الأجرة بالعملة التي نص عليها العقد.

ويشترط في السند أيضاً أن يكون مؤرخاً لأن للتاريخ أهمية قصوى في البيع البحري سيف كما سنرى فيما بعد حيث يعتبر الزمن عنصراً هاماً من عناصر هذا العقد، كما أن هذا التاريخ يعتبر قرينة إثبات هامة على تنفيذ البائع لالتزامه بشحن البضاعة في نفس التاريخ الذي اتفق عليه الطرفان في عقد البيع. ويعتبر التاريخ المدون في سند الشحن تاريخاً صحيحاً يثبت تنفيذ البائع لالتزامه، ولكنه يجوز للمشتري أن يثبت عدم صحة هذا التاريخ بجميع وسائل الاثبات لأن الشحن يعتبر واقعة مادية يجوز إثباتها بكافة الطرق. وقد لجأ البائعون تلافياً لذلك إلى تضمين عقودهم نصوصاً يعتبر بموجبها التاريخ المدون في سند الشحن تاريخاً صحيحاً لا يجوز إثبات عكسه. وقد أقرت المحاكم هذا الشرط ولكنها أجازت إثبات العكس في حالة الغش فقط[3].

أولاً: يجب أن يغطي سند الشحن البضاعة المتعاقد عليها فقط

يجب أن يقتصر سند الشحن على كمية البضاعة المتعاقد عليها فقط دون زيادة أو نقصان[4]. فلا يجوز أن يشحن البائع هذه البضاعة مع غيرها من البضائع بموجب سند شحن واحد، لأن مثل هذا التصرف يتعارض مع مصالح المشتري الاقتصادية، فيمنعه من التصرف بالبضاعة بالبيع أو الرهن خلال مرحلة النقل البحري حتى يتم تسليم البضاعة وافرازها. إذ أن مثل هذه التصرفات القانونية لا يمكن أن تتم الا بتظهير السند وتقديمه للمستفيد الجديد (المشتري الثاني أو البنك فاتح الاعتماد المستندي). ولا يجوز للبائع أن يقدم

(1) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1062 ـ 1063.

(2) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 198 ـ 199.

(3) أنطاكي وسباعي، المرجع السابق، صفحة 636.

ـ علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 515.

(4) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 198ـ 199.

على ذلك ولو كانت البضاعة تخص مشتري واحد إذا تم التعاقد عليها بموجب عقود عدة ولم تنص هذه العقود على تخويل البائع سلطة اصدار سند واحد بها جميعاً[1].

ويجب أن تكون كمية البضاعة التي نص عليها سند الشحن مطابقة لنفس الكمية التي نصت عليها الفاتورة التجارية. ولا يقبل سند الشحن الذي ينص على أن كمية البضاعة غير معروفة[2]. يصر المشتري عادة على تنفيذ هذا الشرط بحرفية تامة نظراً لأن سند الشحن ينقل اليه حقوق والتزامات عقد النقل ويمنحه حق استلام البضاعة من الناقل. ويثير عدم تقديم مثل هذا السند كثيراً من المنازعات، خاصة إذا كانت البضائع التي يغطيها متماثلة وتعيب أو هلك بعضها في الطريق. ولذا قال القاضي «لورانس **Lawrance**»: «ان المشتري لم يقصد من ابرام عقد البيع شراء المنازعات. فلا يجوز أن يجبر على قبول مستندات تفرض عليه مثل هذه المنازعات.

كما أنه لا يجوز للبائع أن يذكر كمية البضاعة في سند الشحن بصورة تختلف عما نص عليه عقد البيع. فلا يقبل منه أن يذكر أن

---

(1) كينيدي، البيع سيف، صفحة 44.
وتنص المادة 7 من القواعد الموحدة على ما يلي:
«يجب أن يغطي سند الشحن البضاعة المتعاقد عليها فقط».

(2) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1062ـ 1063.
ـ ماسون، المرجع السابق، صفحة 76ـ 77.
ـ أنظر في القضاء البريطاني قضية:
Libaue Wood Co. V. Smith And Sons Ltd. (1930) 37 Ll.L. Rep. 296.
«حيث رفض المشتري سند الشحن الذي نص على كمية البضاعة وأضاف إلى ذلك: أن جزءاً من البضاعة فقد أثناء نقله بالمراعين لشحنه».
فقال القاضي «ماكنيغتن **Macneghten**»: «لا يكفي تقديم هذا السند لوفاء البائع سيف بالتزامه. إذ يجب أن يحدد سند الشحن في هذا العقد كمية البضاعة بدقة وأن يكون هذا التحديد متفقاً مع الكمية التي تنص عليها الفاتورة التجارية التي يطالب البائع بالثمن استناداً لها ولا يقبل سند الشحن إذا نص على كمية تختلف عن الكمية التي حددتها الفاتورة التجارية، أو إذا لم يحدد السند هذه الكمية أبداً».
ـ تنص المادة 7 من القواعد الموحدة على ما يلي:
«يجب أن يغطي سند الشحن البضاعة المتعاقد عليها فقط».

البضاعة تتألف من 5895 صندوقاً إذا اشترط العقد شحن 500 طناً من البضاعة على الرغم من تساوي الكميتين. ولكن العادات التجارية قد تحد من قسوة هذا المبدأ وحرفيته[1].

ثانياً: وصف البضاعة في سند الشحن

يلتزم البائع بأن يضمن سند الشحن وصفاً كافياً للبضاعة المتعاقد عليها وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع، وبشكل يتفق مع المادة الثالثة من معاهدة سندات الشحن لعام 1924 م[2]. وقد أثار هذا الشرط جدالاً عنيفاً بين البنوك أو القضاء في بريطانيا. إذ تشترط بعض البنوك المتخصصة بتمويل التجارة الخارجية أن يكون سند الشحن مفصلاً بصورة تتفق مع الفاتورة التجارية ولو لم ينص عقد الاعتماد على ذلك. بينما يرى الفقه والقضاء استحالة تحقيق هذا الشرط في أغلب الأحيان لأن سند الشحن لا يتسع لذلك على عكس الفاتورة التي تتألف من عدة

---

(1) باجيت، قانون البنوك، تقديم: موريس ميغراه، صفحة 569.

ـ أنظر في القضاء البريطاني قضية:

London and Foreign Trading Corp. V. British and North European Bank (1921) - 9 Ll.L.R. at P. 116.

ـ دافيس، الاعتماد المستندي، صفحة 169.

(2) حددت المادة الثالثة من معاهدة سندات الشحن بيانات البضاعة بما يلي:

«على الربان أو وكيل الناقل ـ بعد استلام البضاعة وأخذها في عهدته ـ أن يسلم للشاحن بناء على طلب الأخير، سند شحن يتضمن إضافة إلى بياناته المعتادة البيانات التالية:

أ ـ العلامات الرئيسية الضرورية للتحقق من نوع البضاعة وذلك طبقاً لما يقدمه الشاحن كتابة من معلومات قبل بدء الشحن، شريطة أن تكون هذه العلامات مطبوعة أو موضوعة بأية طريقة أخرى ظاهرة على البضاعة غير المغلفة، أو على الصناديق أو الأغلفة المعبأة بها بحيث تظل قراءتها ميسورة حتى نهاية الرحلة.

ب ـ عدد الطرود أو القطع أو الكمية أو الوزن، حسب الأحوال، طبقاً للبيانات التي يقدمها الشاحن كتابة.

ج ـ حالة البضائع وشكلها الظاهر.

ومع ذلك، فليس الناقل أو الربان أو وكيل الناقل ملزماً بأن يثبت في سندات الشحن أو يدون فيها علامات أو عدداً أو كمية أو وزناً إذا توافر لديه سبب جدي يحمله على الشك في عدم مطابقتها للبضاعة المسلمة اليه فعلاً، أو عندما لا تتوافر لديه الوسائل الكافية للتحقق منها».

صفحات تكفي لتدوين جميع هذه الأوصاف[1].

وتجدر الاشارة إلى أنه لا يوجد مبدأ عام في بريطانيا بالنسبة لهذا الموضوع. بل يعود تقدير ذلك للقضاء وفقاً لظروف كل قضية. ولكن سند الشحن يجب أن يتضمن في جميع الأحوال وصفاً كافياً للبضاعة يميزها عن غيرها.

أما القضاء الأمريكي، فإنه يبدي كثيراً من التساهل في هذا الموضوع، فهو لا يتطلب في الوصف إلا أن يكون كافياً لتمييز البضاعة، ما لم ينص عقد البيع صراحة على الصفات التي يجب أن يتضمنها سند الشحن، أو إذا نص عقد الاعتماد على ذلك وتضمن خطاب الاعتماد الذي يرسله البنك للبائع نفس هذا النص. وفي هذه الحالة يلتزم البائع بأن يشترط على الناقل إدراج هذه الصفات في سند الشحن[2].

وقد حكم القضاء البريطاني بصحة رفض البنك لسند الشحن إذا تضمن وصفاً للبضاعة يختلف عن الوصف الذي نص عليه خطاب الاعتماد على الرغم من وحدة معنى كلا الوصفين وفقاً للأعراف والعادات التجارية. كأن ينص السند على أن البضاعة Coromandel-Groundnuts بدلاً من Machin-Shelled Groundnuts[3].

---

(1) موريس ميغراه، محاضرات في الاعتمادات المستندية لعام 1951 م، صفحة 12ـ 15.

(2) جرتردج وميغراه، الاعتمادات المستندية، صفحة 85 ـ 86.

ـ قضية:

London & Foreign Trading Corp. V. British & North European Bank (1921)- 9 Ll. L.R. at P. 116.

حيث نص خطاب الاعتماد على تقديم سند شحن بـ 500 طناً من الذرة الشامية وفاتورة وبوليصة تأمين بنفس الكمية. ولكن البنك دفع الثمن لقاء فاتورة وسند شحن ينص على أن الكمية 5895 صندوق وزن كل منها ليبرة واحدة (أي ما يعادل 500 طناً). وقد تبين بعد وصول البضاعة أن بها نقص يعادل 52 طناً. فحكم القضاء ضد البنك لقبول مستندات لا تتفق وشروط عقد الاعتماد.

(3) قضية:

Rayner V. Hembrose Bank (1943) 1 K.B. at P. 37.

ـ شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 217ـ 218.

وقد قال القاضي «دفلن Develen» في صدد بحث هذا الموضوع:[1] «يلتزم البنك، إذا نص الاعتماد على أن يتضمن سند الشحن صفات خاصة بالبضاعة أن يتأكد من وجود هذه الصفات، وليس له أن يسأل عن مدى قيمتها القانونية».

وقد أبدى القضاء البريطاني مؤخراً بعض التساهل في هذا الموضوع، إذ يكفي وفقاً للرأي الحديث أن لا يتعارض الوصف الوارد في سند الشحن مع الوصف الوارد في خطاب الاعتماد ولو كان هذا الوصف أكثر إيجازاً، شريطة أن يرد الوصف كاملاً في المستندات ككل وبصورة خاصة في الفاتورة التجارية باعتبارها أحد هذه المستندات[2].

ويرى القضاء الأمريكي أن التشدد الذي يبديه القضاء البريطاني غير صحيح وغير عملي. ولذا قرر هذا القضاء قبول سند الشحن على الرغم من قصور الوصف فيه عن الوصف الذي نص عليه خطاب الاعتماد ما دامت العادات التجارية المعمول بها في ميناء الشحن تقضي بصحة ذلك أو لا ترفض ذلك[3].

ويلتزم البائع بأن يضمن سند الشحن ـ في جميع الأحوال ـ الأوصاف التي نص عقد البيع على ضرورة ورودها في هذا السند. ولا يقبل أن يرد هذا الوصف في بقية المستندات فقط[4]. ويجوز أن يرد وصف البضاعة في أحد

---

(1) جرتردج وميغراء، الاعتمادات المستندية، صفحة 85ـ 88.

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Midland Bank Ltd. V. Seymour (1955) 2 Ll. L.R. 147.

(3) حكمت محكمة نيويورك في قضية:

Laudisi V. American Exchange National Bank (1924) 239 N.Y. 234.

بقبول سند الشحن الذي يصف البضاعة بأنها شحنة من العنب Shippment of grapes بدلاً من الوصف الذي نص عليه عقد البيع وعقد الاعتماد وخطاب الاعتماد وهو Alicant Bouchez-grapes.

ـ جرتردج وميغراء، المرجع السابق، صفحة 85ـ 88.

(4) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Lamborn V. Lake Shore Banking Co. (1921).

حيث نص العقد على تقديم سند شحن يصف البضاعة Java white granulated sugar فحكم القضاء بعدم صحة سند الشحن إذا وصف البضاعة بأنها Java white sugar على الرغم من النص الكامل على هذه الأوصاف في الفاتورة التجارية.

المستندات التي يقدمها البائع فقط إذا لم يشترط عقد البيع أو عقد الاعتماد ورودها في سند الشحن بصورة مفصلة[1].

ولا يقبل سند الشحن إذا اختلف وصف البضاعة في أحد المستندات عن الوصف الذي نص عليه عقد البيع على سبيل التعارض[2].

ثالثاً ـ يجب أن يغطي سند الشحن الرحلة البحرية كلها

يلتزم البائع في عقد البيع البحري سيف بأن يحصل من الناقل وأن يقدم للمشتري سند شحن يغطي مرحلة النقل كلها من ميناء الشحن حتى ميناء الوصول اللذين نص عقد البيع عليهما. فلا يجوز أن يغفل سند الشحن أي جزء من هذه المرحلة مهما كان هذا الجزء بسيطاً، لأن سند الشحن ليس مستنداً بملكية البضاعة يخول حامله استلام البضاعة من الناقل فحسب، بل هو ينقل للحامل أيضاً جميع الحقوق والالتزامات الخاصة بعقد النقل ضد الناقل والمؤمن الذي يحل محل الناقل في المسؤولية[3]. ويؤدي إغفال أي جزء من مرحلة النقل إلى حرمان البائع (أو الحامل من حق الرجوع عليهما بالتعويض عن التلف أو التعيب الذي قد يلحق بالبضاعة خلال هذه المرحلة التي تم إغفالها).

ولا يعتبر سند الشحن صحيحاً في ظل أحكام هذا البيع إذا صدر في

---

(1) وفي قضية:

Guaranty Trust Co. of New York V. Van den Berghs (1922) 22 Ll.L.R. 58

حكمت المحكمة بصحة تقديم سند الشحن إذا وصف البضاعة بأنها Coco Nut Oil على الرغم من وصفها في عقد الاعتماد بأنها Manila Coco Nut Oil، إذا قدم البائع مع المستندات شهادة منشأ تتضمن هذا الوصف، لأن ذلك يتفق مع المادة 33 من القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية.

(2) أنظر قضية:

Bank Milli Iran V. Barclays Bank (1952) 2 T.L.R. at P. 1061.

ـ دافيس، المرجع السابق، صفحة 173ـ 185.

ـ جوتردج وميغراه، المرجع السابق، صفحة 107.

ـ مجلة مؤسسة المصارف، صفحة 53، السنة 1952 م.

(3) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 198 ـ 199.

ميناء الشحن بعد فترة الشحن الفعلي للبضاعة بفترة طويلة يعود تقديرها للمحكمة، أو بعد قيام السفينة برحلة متوسطة وهي تقل البضاعة المشحونة وعودتها ثانية إلى ميناء الشحن ما دام سند الشحن لم ينص على هذه الرحلة ولم يسمح عقد البيع بذلك[1].

وتثور هذه المشاكل الخاصة بمرحلة النقل البحري بالنسبة لسند الشحن الشامل Though-Bill of Lading ـ الذي سنقدم شرحاً مفصلاً له فيما بعد[2].

ويقول القاضي اللورد «سكراتون» في هذا الخصوص:

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Foreman and Ellams Ltd. V. Blackburn (1930) Ll.L. Rep. 63.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من جلود الأرانب على أن تشحن من سدني خلال شهر أغسطس 1926 م سيف «ليفربول».

شحن البائع البضاعة من سدني في 25 يونيو ولكن السفينة اتجهت إلى «كوينلاند» ومن ثم عادت إلى سدني وأصدرت سند شحن البضاعة بعد عودتها ـ وأرسل البائع سند الشحن مع بقية للمشتري وهو عالم بهذه الرحلة المتوسطة. فرفض المشتري المستندات لعدم صحتها ولعدم تغطيتها لمرحلة النقل البحري بصورة كاملة.

فحكمت المحكمة بصحة رفض المشتري للمستندات.

(2) أنظر أيضاً قضية:

Hansson V. Hamel And Horley Ltd. (1922) 2 App. Cas. at p. 36.

حيث تم التعاقد على بيع 600 طن من السمك على أن يتم شحنها من «النرويج» في شهري مارس/ أبريل 1920 م سيف «كوب أو يوكوهاما» في اليابان.

شحن البائع البضاعة على سفينة محلية من السويد إلى هامبورغ ضمن المدة التي حددها العقد نظراً لعدم وجود خط ملاحي مباشر بين النرويج واليابان، وتعاقد مع ممثل شركة «أطلس» اليابانية لشحن البضاعة من هامبورغ إلى اليابان. فأصدرت هذه الشركة سند شحن بالبضاعة بعد تمام شحنها على السفينة في 5 مايو 1920 م.

فرفض المشتري هذا السند ورفع الخلاف للقضاء.

فحكمت المحكمة لمصلحة المشتري استناداً للأسباب التالية:

أ ـ إن سند الشحن الذي أرسله البائع للمشتري لا يتفق مع أحكام عقد البيع سيف، لأنه ليس سند شحن مشحون صادر ضمن المدة التي حددها العقد لشحن البضاعة.

ب ـ إن العقد الذي أبرمه البائع مع الشركة اليابانية لا يمنح المشتري أي حق ضد الناقل الأول الذي تولى نقل البضاعة من النرويج حتى هامبورغ. ولا يفي البائع بالتزامه ما لم ينقل للمشتري جميع الحقوق ضد الناقل عن مرحلة النقل البحري كلها، وأن الناقل الثاني لا يتحمل أية مسؤولية عن مرحلة النقل البحري السابقة وفقاً لسند الشحن الذي أصدره.

«يلتزم البائع بابرام عقد نقل يشمل الرحلة البحرية كلها من ميناء القيام حتى ميناء الوصول على الرغم من وجود نص في العقد على الشحن المباشر أو غير المباشر وعلى السماح بتغيير السفينة في الطريق. ولا يقبل منه أن يبرم عقد نقل يغطي جزءاً من الرحلة البحرية فقط مع رغبته في إبرام عقد نقل آخر يغطي بقية الرحلة. لأن هذه الرغبة لا تقبل التحويل للمشتري ولا تنقل له أي حق ضد الناقل، كما أنها تعرقل تصرف المشتري بالبضاعة وحصوله على الائتمان المصرفي من البنوك لتمويلها. فالمشتري إنما يشتري البضاعة غالباً كي يعيد بيعها وهي ما زالت في الطريق وليس لاستلامها والتصرف بها في ميناء الوصول بعد تمام تفريغها[1]. ولا يجوز للبائع أن يضمن سند الشحن شرطاً يسمح للناقل بموجبه أن يغير السفينة في الطريق خلال الرحلة البحرية ما لم ينص عقد البيع صراحة على ذلك، أو إذا كانت العادات التجارية المتعارف عليها تقضي بصحة ذلك[2]. ويشترط في سند الشحن في هذه الحالة أن يغطي الرحلة البحرية كلها.

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Landauer and Co. V. Carver And Speeding Bros. (13 April 1912) 2 K.D. 94

- ج. ب. ميللر، كتاب قضايا الاعتمادات المستندية، صفحة 76ـ 78.

- كينيدي، البيع سيف، صفحة 61.

- ساسون، المرجع السابق، صفحة 160.

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

L.M. Fischel And Co. V. R. Kowles Spencer (1922) 12 Ll.L.R. 36.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من البضاعة على أن يتم شحنها من الفيليبين ميف روتردام فحصل البائع على سند شحن يسمح للناقل بتغيير السفينة أثناء مرحلة النقل دون أن ينص عقد البيع على ذلك. فرفض المشتري سند الشحن وبقية المستندات.

وبعد رفع الخلاف إلى القضاء، أصدر القاضي بيلهاش Bailhache قراره بصحة رفض المشتري للمستندات على الرغم من أن عادة الشركات الملاحية الأربع الأساسية التي تقوم بنقل البضائع على هذا الخط الملاحي على اشتراط السماح لها بتغيير السفينة أثناء مرحلة النقل. ويفترض بالبائع معرفة ذلك مسبقاً، وهذا يعني أن باستطاعته أن يضمن عقد البيع نصاً يسمح له بذلك. أما وأنه لم يفعل ذلك على الرغم من معرفته لعادات الميناء الذي يقيم فيه، فإنه يكون مقصراً ويجوز للمشتري رفض المستندات.

- وفي قضية:

Holland Colombo Trading Society Ltd. V. Sega Mohammed Khoja Alwadeen- and Others (1954) 2 Ll.L.Rep. at P. 45.

قال القاضي اللورد Asquith of Bishopstone :

وتسمح الأعراف التجارية بتغيير السفينة في الطريق إذا تم هذا التغيير نتيجة حادث طارئ تعرضت له السفينة في الطريق، شريطة أن لا تصدر السفينة الثانية سند شحن جديد عن البضاعة بل تقتصر على تقديم تعهدها بنقل البضاعة وتسليمها للمشتري وفقاً لشروط سند الشحن الأول، ويعتبر تقديم البائع لهذا السند تصرفاً كافياً لوفائه بالتزامه في البيع البحري سيف[1].

رابعاً: التزام البائع بالحصول على سند شحن مشحون Shippment Bill of Lading

يلتزم البائع في البيع البحري سيف بالحصول على سند شحن مشحون وتقديمه للمشتري مع بقية المستندات حتى يعتبر ذلك وفاء صحيحاً منه لالتزامه بشحن البضاعة، فلا يجوز له أن يحصل على سند برسم الشحن أو أمر تسليم، ما لم ينص عقد البيع صراحة على ذلك أو تقضي العادات والأعراف التجارية بصحة الحصول على مثل هذا السند. والسبب في ذلك هو

= «لا يعتبر سند الشحن الذي ينص على تغيير السفينة في الطريق دائماً غير كاف لوفاء البائع بالتزامه في البيع البحري سيف. إذ يلتزم البائع بأن يقدم للمشتري سند الشحن الذي يغطي مرحلة النقل البحري كلها بشكل مستمر. ويعتبر سند الشحن الذي يعطي للناقل الحق بتغيير السفينة ويعفيه من المسؤولية منذ حصول هذا التغيير، غير كاف لوفاء البائع بالتزامه في البيع سيف إذ أن هذا السند لا يوفر للمشتري الحماية التي يطلبها».

- أنظر في القضاء الأسترالي قضية:

Palimar Ltd. V. Waters Trading Co., Ltd. (1945) 72 C.L.R. at p. 304.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من زيت القرنفل على أن يتم نقلها من سنغافورة «سيف» ميناء «فريمانتل» Fremantle. فحصل البائع على سندات شحن تنص على إعفاء الناقل من المسؤولية عن التلف الذي قد يلحق بالبضاعة عند تغيير السفينة أثناء مرحلة النقل. وقد تلفت البضاعة أثناء عملية تغيير السفينة. وامتنع المشتري عن أداء الثمن. فحكم القضاء الاسترالي لمصلحة البائع، لأنه لا يستطيع تقديم أية سندات شحن غيرها لعدم وجود سوى شركة نقل واحدة بين ميناءي الشحن والوصول، ولأن هذه الشركة تصر على تضمين هذا الشرط في السندات التي تصدرها.

- وفي قضية للقضاء البريطاني:

Spillers Ltd. V. J.W. Mitchel Ltd. (1929) 33 Ll.L.Rep. 89.

حكمت المحكمة بعدم صحة سند الشحن الذي ينص في حاشيته على اعتبار الانحراف عن خط السير الذي ورد في هذه الحاشية جزءاً من سند الشحن نفسه.

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 30.

أن سند الشحن المشحون يؤكد وفاء البائع بالتزامه بشحن البضاعة في الموعد المحدد الذي نص العقد عليه ويتيح للمشتري التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل البحري.

يصدر الناقل أو ممثله هذا السند بناء على طلب الشاحن لقاء استرداد **الايصال المؤقت ـ at's Receipt** ـ بعد انتهاء عملية الشحن وتمام شحن البضاعة على السفينة الناقلة، ويعتبر تاريخ هذا السند هو التاريخ الحقيقي لشحن البضاعة.

يوفر سند الشحن المشحون ميزات عدة لكل من المشتري والبائع، أهمها:

1 ـ يبين سند الشحن المشحون التاريخ الفعلي لشحن البضاعة ويثبت وفاء البائع بالتزامه بالشحن في الموعد الذي نص عليه عقد البيع[1].

فالتزام البائع هنا لا يقتصر على تقديم البضاعة للناقل كي يقوم بشحنها إلى ميناء الوصول الذي نص عليه العقد فقط، بل ان التزامه بشحن البضاعة يتضمن شحن البضاعة فعلاً على السفينة التي تتجه مباشرة إلى هذا الميناء في الموعد الذي تم الاتفاق عليه بين المتعاقدين. ويختلف سند الشحن المشحون في ذلك عن السند برسم الشحن، لأن السند الأخير يثبت تقديم البضاعة للشحن فقط بدون أن يحدد موعد شحنها. وقد يتأخر هذا الموعد كثيراً عن التاريخ المدون على هذا السند إذا اضطرت السفينة إلى البقاء في ميناء الشحن فترة طويلة لاستكمال شحنتها.

2 ـ يسهل سند الشحن المشحون التعامل بالبضاعة بعد شحنها واستلام المشتري لمستندات الشحن التي تمثلها. بينما يعرقل السند برسم الشحن

---

(1) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 145.
ج. بيس، المرجع السابق، صفحة 96.
ماسون، المرجع السابق، صفحة 76، 81.
أنظر في القضاء البريطاني القرار الذي أصدره للقاضي اللورد «سمنر Semner» في قضية:
Foreman and Ellams Ltd. V. Blackburn (1928) 2 K.B. at p. 60.

هذا التعامل، إذ يصعب تداول بضاعة لا يعرف أحد عن أمرها شيئاً. وهل هي في طريقها إلى ميناء الوصول أم أنها ما زالت في ميناء الشحن، الأمر الذي يحرص عليه التجار كثيراً.

3 ـ تشترط البنوك غالباً في عقود فتح الاعتمادات المستندية أن يتم دفع الثمن لقاء مستندات صحيحة تضم سند شحن مشحون، لأن هذا السند أدعى إلى الطمأنينة والثقة من غيره. كما أنه يتيح للمشتري سرعة وسهولة فتح الاعتماد والحصول على المال الضروري لتمويل البضاعة.

4 ـ إن سهولة التعامل بالبضاعة التي يوفرها سند الشحن المشحون يخفف من نسبة الفوائد التي تترتب على الثمن لفترة طويلة. بينما يضطر المشتري إذا حصل على سند برسم الشحن إلى تجميد هذا الثمن حتى وصول البضاعة وتسلمه لها، وتعتبر هذه الميزة من أهم ميزات البيع البحري سيف الذي يؤمن للبائع الحصول على الثمن فور تسلم المستندات وكأنه يبيع بضاعته نقداً، كما أنه يؤمن للمشتري حق التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في الطريق.

5 ـ إن التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل يحصن المشتري من احتمال هبوط الأسعار وتبدل أسعار الصرف فيما لو اضطر إلى انتظار وصولها فعلاً قبل التصرف بها، وبصورة خاصة أيام الأزمات الاقتصادية والحروب.

6 ـ يجوز للمشتري وفقاً للأعراف التجارية أن يرفض سند الشحن الذي لم يؤشر عليه بكلمة مشحون **Shipment**، ولذا تقتضي مصلحة البائع الحصول على هذا السند كي لا يتعرض إلى رفض المشتري للمستندات وامتناع البنك عن أداء الثمن وبالتالي ملاحقته بالتعويض عن الضرر علاوة على تحمله لأجرة نقل البضاعة من ميناء القيام إلى ميناء الوصول وبالعكس إضافة لأقساط التأمين ونفقات الشحن والتفريغ ورسوم التصدير وغيرها من النفقات، وهي مبالغ كبيرة لا يمكن تجاهلها.

7 ـ إن سند الشحن المشحون يحول دون المنازعات التي قد تنجم بين المتعاقدين فيما لو سمح للبائع بتقديم سند برسم الشحن. لأن مخاطر البضاعة تنتقل إلى المشتري منذ تمام شحنها واجتيازها لحاجز السفينة،

وتغطي بوليصة التأمين عادة هذه المخاطر بحيث تتحمل شركة التأمين تلف البضاعة وتعيبها بعد شحنها وفقاً للتاريخ المدون في سند الشحن المشحون. ولكن السند برسم الشحن يفتح الباب واسعاً أمام المنازعات باعتباره لا يحدد التاريخ الحقيقي والفعلي الذي تم شحن البضاعة فيه، وهل تم هلاك البضاعة و/ أو تعيبها بعد أم قبل شحنها على السفينة.

خامساً: سند الشحن النظيف Clean Bill of Lading

يلتزم البائع سيف بأن يقدم للمشتري سند شحن نظيف يغطي البضاعة المشحونة محل العقد ولو لم يتضمن عقد البيع نصاً صريحاً على ذلك. كما يلتزم البنك فاتح الاعتماد (أو البنك الوسيط) بأن يصر على استلام هذا السند فقط ولو لم ينص عقد الاعتماد على ذلك، ويعتبر تقديم هذا السند شرطاً ضمنياً في كل من عقد البيع وعقد الاعتماد يلتزم جميع الأطراف بأعماله وتنفيذه.

سند الشحن النظيف، هو السند الذي لا ينص على أية تحفظات خاصة بالحالة الظاهرة للبضاعة أو صفاتها، ويقرر أن البضاعة قد شحنت وهي بحالة ظاهرة جيدة[1].

يلتزم الناقل وفقاً لأحكام معاهدة بروكسل لسندات الشحن لعام 1924 م

---

(1) رونالد بارتل، المدخل للقانون البحري، صفحة 21ـ 22.
- باجيت، المرجع السابق، صفحة 566.
- استئناف أهلي القاهرة بتاريخ 15 يونيو 1927 م، قرار رقم 129، مجلة المحاماة السنة 8، صفحة 173.
- المادة «16» من القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية لعام 1962 م.
- موريس ميغراه، محاضرات في الاعتمادات المستندية لعام 1952 م، صفحة 25.
- مود وبولوك، قانون التجارة البحرية، صفحة 341.
- دافيس، المرجع السابق، صفحة 164ـ 169.
- أنظر في القضاء البريطاني قرار القاضي «كيف Cave» في قضية:
Restitution S.S.Co. V. Pirie (1889) L.T. (N.S.) at p. 330.
- أنظر أيضاً قرار محكمة الاستئناف الفيدرالية الأمريكية في قضية:
Liberty National Bank and Trust Co. V. Bank of America National Trust and Saving Association (1955) 2F. (2d) at p. 831.

باصدار سند شحن يبين فيه الحالة الظاهرة للبضاعة وأوصافها. وسبب اصرار الشاحن على الحصول على سند شحن نظيف خال من أي تحفظ، هو أن ايراد أي تحفظات سيؤدي إلى عرقلة التعامل التجاري بالبضاعة كما يؤثر على الفرص المتاحة للمشتري لتمويلها بواسطة البنوك.

يعتبر سند الشحن النظيف دليلاً قاطعاً ضد الناقل بأن البضاعة قد تم شحنها بحالة ظاهرة جيدة على الرغم من أنها قد تكون كلها أو جزء منها لا يتمتع بهذه الصفات ما دام الناقل لم يضمن سند الشحن أي تحفظ خاص بحالتها.

وقد يعمد الناقل، وهذا هو الغالب، إلى إصدار سند شحن نظيف للبضاعة لقاء خطاب ضمان يتعهد فيه الشاحن بتعويض الناقل عن جميع الأضرار التي قد يحكم بها ضده نتيجة لاصداره هذا السند، وسنبحث فيما بعد الآثار القانونية لهذا الخطاب وخطورته الكبيرة على مصالح الناقل[1].

يختلف الفقه والقضاء حول تحديد الشروط التي يؤدي ذكر أحدها في سند الشحن إلى اعتباره سند شحن غير نظيف. وقد قدمت غرفة الشحن البحري الدولية في 1 أبريل 1951 م جدولاً يتضمن بعض هذه الشروط المتعارف عليها والتي لا تؤثر في نظافة سند الشحن، وهي:

1 - الشروط التي لا تبين بوضوح أن البضاعة أو تغليفها غير جيدين أو جيدين، مثل النص على أن البضاعة مستعملة أو أن براميل التعبئة مستعملة.

2 - الشروط التي تعفي الناقل من المسؤولية عن الأضرار التي تلحق بالبضاعة نتيجة لطبيعتها الخام أو لسوء تغليفها.

3 - الشرط الذي يتحفظ به الناقل فيما يتعلق بمحتويات البضاعة أو وزنها ومقاسها وكميتها، أو الصفات الفنية (التكنيكية) للبضاعة[2].

---

(1) روبرت لو، القانون التجاري، صفحة 476 - 477.
- تشورلي، قانون البنوك، صفحة 235.
- بيج وبيرنس، العلوم التجارية، صفحة 349 - 351.

(2) ج. بيس، المرجع السابق، صفحة 104 - 105.

وقد تجيز بعض الظروف الطارئة للبائع أن يضمن سند الشحن شروطاً يجري التعارف عليها في ميناء الشحن بسبب هذه الظروف الطارئة، مثل ظروف الحرب التي تنشب بعد إبرام عقد البيع «لأن الحرب تولد اضطراباً كبيراً في التعامل التجاري الدولي بحيث يصبح الاعتماد المستندي الذي يقدمه البنك لقاء سند الشحن وبقية المستندات لا يفترض فيه أن يكون مقدماً لقاء تسليم سند شحن نظيف»، ولا يجوز للمشتري بالتالي رفض هذا السند[1].

وتجدر الاشارة هنا إلى أن الناقل لا يلتزم قبل إصداره لسند الشحن بأن يفتح صناديق البضاعة واستدعاء الخبراء لفحصها كي يتأكد من جودتها، لأن طبيعة عمله تتعارض مع ذلك بل وتمنعه من ذلك، كما أن البضائع قد تتضرر من مثل هذا التصرف. بل يكتفي من الناقل أن يبذل جهداً معقولاً للتأكد من الحالة الظاهرة للبضاعة مع إدراج شرط في سند الشحن يشير إلى جهل الناقل بمحتوياتها. فإذا تبين أثناء التفريغ أن البضاعة تالفة أو بها عيب، فإن له أن يثبت أن ذلك يعود لخطر لا يسأل عنه[2].

ومن الشروط التي يؤدي إدراجها في سند الشحن إلى اعتباره سنداً غير

---

(1) باجيت، المرجع السابق، صفحة 567.
- دافيس، المرجع السابق، صفحة 166.
- ميلر، المرجع السابق، صفحة 65.
- جوتردج وميغرا، الاعتمادات المستندية، صفحة 69.
- وقد حكم القضاء البريطاني بذلك في قضية:
National Bank of Egypt V. Hannevig's Bank (1919) 1 Ll.L.Rep. 69.
حيث قال القاضي «بيلهاش Bailhach» في معرض قراره:
«عندما ينص الاعتماد على أن يتم دفع الثمن لقاء سند شحن، فهذا يعني سند شحن نظيف وفقاً للعرف التجاري ولما يعتقده التاجر العادي عندما يطلب منه الدفع لقاء سند شحن. ويمكن أن يتغير ذلك بسبب بعض الظروف، كالحرب التي تؤدي إلى عدم انتظام العمل التجاري فليس من الضروري أن يتم الدفع في الاعتماد المستندي أيام الحرب لقاء سند شحن نظيف».

(2) روبرت لو، القانون التجاري، صفحة 477.
- بيج وبيرنس، العلوم التجارية، صفحة 350ـ 351.

نظيف ما يلي:[1]

أ ـ كون الصناديق ضعيفة.

ب ـ كون صناديق التعبئة غير محكمة الاغلاق.

ج ـ اشتراط عدم مسؤولية الناقل عن التلف الذي يلحق البضاعة بسبب كون الصناديق مستعملة.

د ـ عدم مسؤولية الناقل عن الصدأ الذي يعلو صناديق تعبئة البضاعة.

هـ ـ عدم مسؤولية الناقل عن الرشح أو النقص أو التبخر أو زوال علامات البضاعة.

ولا يؤدي تضمين سند الشحن شرطاً يجيز للناقل تغيير السفينة أثناء مرحلة النقل إلى تبدل طبيعة السند إلى سند شحن غير نظيف وفقاً لما يأخذ به القضاء البريطاني، ما دامت العادات التجارية تقضي بذلك[2].

يعتبر سند شحن تظيف، وفقاً للقواعد الموحدة لعام 1962 م، السند الذي يشترط فيه الناقل عدم مسؤوليته عن نفقات تفريغ البضاعة **Free From Alongside- F.F.A**، وذلك بسبب احتمال ارتفاع أجورها في بعض الموانئ. ولكنه يجوز للمشتري في البيع البحري سيف أن يرفض هذا السند لأنه يلقي أجور تفريغ البضاعة على عاتقه الأمر الذي قد يعرض البنك فاتح الاعتماد(أو البنك الوسيط) لبعض المشاكل، ما لم ينص عقد البيع على صحة إدراج هذا الشرط أو يحصل البائع على موافقة المشتري المسبقة على ذلك[3].

---

(1) موريس ميغراه، محاضرات جلبرت في الاعتمادات المستندية لعام 1951 م، صفحة 61ـ 69.

ـ هناك شرط يعتبر محل خلاف في القضاء البريطاني كما في الفقه أيضاً مثل:

1 ـ البراميل مستعملة.

2 ـ إن تغليف البضاعة يعتبر غير كاف وفقاً لمفهوم قانون نقل البضائع لعام 1893 م، وان كانت هذه الشروط لا تؤثر في وصف البضاعة وحالتها الظاهرة.

(2) جوتردج وميغراه، المرجع السابق، صفحة 32ـ 33.

ـ موريس ميغراه، محاضرات جلبرت في الاعتمادات المستندية لعام 1952 م، صفحة 28.

ـ «تجدر الاشارة إلى أننا لا نستطيع إجبار البنك على قبول هذا السند لأنه لا يحدد السفينة الناقلة للبضاعة وموعد وصولها بسبب وجود هذا الشرط، ما لم ينص عقد الاعتماد صراحة على قبوله».

(3) م. ميغراه، المرجع السابق، صفحة 26ـ 28. =

وقد حكم القضاء البريطاني بعدم تبدل طبيعة سند الشحن إلى سند غير نظيف إذا تضمن الشرط التالي:[1]

لا يسأل الناقل في حالة شحن الحديد والصلب عن تسليم كمية البضاعة بشكل صحيح، أو عن النفقات التي قد تستحق في ميناء التفريغ بسبب عدم كفاية ترقيم البضاعة إلا إذا:

أ ـ تم ترقيم كل صندوق أو رزمة بصورة واضحة ودائمة بواسطة الدهان الزيتي،

ب ـ أحكم إغلاق الصناديق بصورة واضحة ودائمة، ورقمت بواسطة الدهان الزيتي وتم ختمها بالرصاص بحيث يمكن تمييزها بسهولة في ميناء التفريغ».

والسبب في ذلك هو أن هذا الشرط يتفق مع منطوق المادة 4/2 من القواعد الدولية الموحدة التي يخضع لها هذا السند. أما إذا قصد الناقل من إدراج هذا الشرط مجرد رفع المسؤولية عن عاتقه، فإن أحكام المادة 3/8 من هذه القواعد تجعل هذا الشرط باطلاً.

تمتنع البنوك عادة عن قبول سند الشحن الذي يتضمن هذا الشرط، لأن البنك قد يجد نفسه في موقف صعب تجاه موكليه إذا لم تصل البضاعة إلى ميناء الوصول بصورة كاملة وكانت موجودات العميل الآمر بفتح الاعتماد لا تكفي لسداد ما أنفقه.

كما ترفض البنوك سند الشحن الذي ينص على انتهاء مسؤولية الناقل منذ تفريغ البضاعة في المواعين وتعتبره سنداً غير نظيف[2]. ويرمز لهذا

= ـ ويعتبر سنداً غير نظيف أيضاً، السند الذي يعفي الناقل من المسؤولية عن تسليم الكمية الصحيحة للبضاعة التي نص السند عليها بسبب سوء ترقيم الصناديق».

(1) أنظر في القضاء البريطاني قرار القاضي «سالمون Salmon» في قضية:

British Imex Industries Ltd. V. Midland Bank Ltd. (1958) 1 Q.B. 542.

(2) جوتردج وميغراه، المرجع السابق، صفحة 80 ـ 81.

ـ تعمد شركات الملاحة التي تعمل بين موانئ أوروبا وبلدان شرقي آسيا إلى تضمين =

الشرط عادة بأحرف «F.F.A». وقد حكم القضاء البريطاني أيضاً باعتبار سند الشحن غير نظيف إذا ذكر فيه أن شحنة اللحوم رطبة وملوثة بالدماء «Wet and blood- stained»[1].

سادساً: سند الشحن النظيف وخطاب الضمان

هناك صلة وثيقة بين سند الشحن النظيف وخطاب الضمان، إذ أنه من المتعارف عليه في المبادلات التجارية البحرية وخاصة في المبادلات التي تستلزم نقلاً بحرياً غير بعيد المدى أن يصدر الناقل سند شحن نظيف عن البضاعة التي تعهد بنقلها لقاء خطاب ضمان يقدمه الشاحن ويتعهد فيه بتعويض الناقل عن جميع الأضرار التي قد يحكم بها ضده نتيجة لاصداره لهذا السند. وسبب إصرار الشاحن على الحصول على سند شحن نظيف هو أثره الهام بالنسبة للبنوك وشركات التأمين التي تقوم بتمويل وتأمين المبادلا ت الدولية.

يتم إصدار هذا الخطاب عادة إذا شك الناقل بمحتويات صناديق البضاعة وكان لا يملك الوقت الكافي أو الوسائل الضرورية للكشف عليها، أو لأن الشاحن يفضل عدم فتح الصناديق حفاظاً على البضاعة. ويقبل القضاء هذا السند ويقبل بمشروعيته وأعماله.

أما إذا صدر سند الشحن النظيف نتيجة غش الناقل أو بسبب تقصيره، أو تواطئه مع الشاحن، ـ كأن يصدر الناقل السند عن بضاعة ظاهرة العيب أو عن بضاعة ترشح صناديق تعبئتها مثلاً ـ فإن خطاب الضمان في هذه الحالة يصبح عديم الجدوى ولا يجوز الزام المشتري بقبوله لأن إصدار سند الشحن النظيف قد تم نتيجة غش الشاحن والناقل وتواطئهما وهما عالمان بمدى أهمية المصالح التي ستتضرر نتيجة ذلك بالنسبة للبنوك والمشتري (المرسل اليه)

= سندات الشحن التي تصدرها شرطاً يقضي بانتهاء مسؤولية الناقل عن البضاعة منذ تفريغها في المواعين التي تقوم بنقلها إلى أرصفة الميناء بسبب عدم كفاءة هذه الموانئ لاستقبال البواخر الكبيرة. وتعتبر البنوك هذا السند سنداً غير نظيف على الرغم من كونه نظيفاً بالنسبة للدول المشتركة في القواعد الدولية للاعتمادات المستندية».

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Westminister Bank Ltd. V. Banco Nazionale di Credito (1928) 31 Ll.L. Rep. 306.

وكل من له مصلحة بهذا السند[1].

ويكون خطاب الضمان مفيداً، إذا أصر الشاحن على إصدار سند شحن نظيف بالبضاعة ينص على تمتعها بصفات فنية خاصة لا يستطيع الناقل البت بأمرها وفقاً للأعراف التجارية[2].

ينظر القضاء البريطاني إلى خطاب الضمان بحذر شديد، ويعتبر هذا الخطاب غير قانوني إذا كان الناقل والشاحن عالمين بسوء حالة البضاعة التي يغطيها سند الشحن النظيف، إذ أنهما يعتبران شريكين في هذه الحالة في جريمة غش المشتري والحامل حسن النية لهذا السند. كما لا يجوز للناقل أن يرجع على الشاحن استناداً لهذا الخطاب بسبب تلوثه معه في جريمة الغش.

ونرى بأنه يحسن بالبائع أن يخطر المشتري بالحالة الحقيقية للبضاعة ويطلب منه تعديل الاعتماد المستندي الذي أمر بفتحه لتغطية ثمن البضاعة وإصدار أوامره للبنك كي يدفع الثمن لقاء سند الشحن الذي يمثل الحالة الراهنة للبضاعة بدون الاصرار على ضرورة الدفع لقاء سند شحن نظيف فقط[3].

---

(1) ج. بيس، الشارط وشرط الشحن، صفحة 146ـ 147.

(2) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 327 ـ 228.

ـ فيكتور دون وكالفر، دليل البنوك للتأمين البحري على البضائع، لندن 1960 م، ص 48 ـ 54.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Brown Jenkinson & Co. Ltd. V. Percy Dalton (London) Ltd. (1959) 2 Q.B. 621.

«حيث تم التعاقد على بيع (100) برميل من عصير البرتقال. وتبين للناقل أن براميل البضاعة التي قدمها البائع للشحن قديمة وترشح بما فيها، (ولكنه على الرغم من ذلك أصدر سند شحن نظيف بالبضاعة لقاء خطاب ضمان تعهد الشاحن فيه بتعويض الناقل عن جميع ما قد يلحقه من ضرر بسبب إصداره لهذا السند».

وتبين للمشتري لدى تفريغ البضاعة في ميناء الوصول أن البراميل قد رشحت خلال الرحلة البحرية بما يعادل 10% (عشر) محتوياتها، أي ما يعادل 22202 كغ. مما اضطر الناقل لدفع قيمتها لشركة التأمين التي عوضت المشتري عن خسارته.

ولما رجع الناقل على الشاحن بما دفعه استناداً لخطاب الضمان، رفض الأخير اجابة طلب الناقل ورفع الخلاف إلى القضاء.

وقد قررت المحكمة عدم صحة خطاب الضمان لصدوره بناء على إتفاق وغش وتواطئ الطرفين (الناقل والشاحن) ضد جميع المتعاملين بهذا السند كالمرسل اليه والبنوك والحامل =

سابعاً: السند برسم الشحن Received for Shippment Bill of Lading

كان سند الشحن المشحون Shippment Bill of Lading هو السائد في النقل البحري حتى نهاية القرن السادس عشر، لأن السفن البحرية الناقلة كانت صغيرة بحيث لا يستغرق شحنها سوى فترة قصيرة قد لا تتجاوز اليوم الواحد، وكانت حمولة السفينة تخص شاحناً واحداً في أغلب الأحوال[1].

وقد بدأ الناقلون منذ نهاية هذا القرن يفضلون إصدار سند برسم الشحن عن البضاعة التي يتم تسليمها للناقل بقصد شحنها في سفينة محددة أو أية سفينة أخرى يتم تحديدها فيما بعد. وإن مثل هذا السند لا يعتبر قرينة قاطعة على شحن البضاعة فعلاً على السفينة، بل هو أداة إثبات على تسليم البضاعة للناقل أو الربان على رصيف الميناء أو في المستودعات وتعهده بشحنها ونقلها إلى ميناء الوصول الذي تم الاتفاق عليه بينهما.

وقد شاع استعمال هذا السند في النقل البحري منذ مطلع القرن التاسع عشر بسبب ضخامة حجم السفن الناقلة التي يستغرق شحنها أياماً عدة، وإصرار شركات الملاحة المنتظمة على استلام البضائع قبل موعد وصول السفينة إلى ميناء الشحن بوقت كاف وتخزينها في مستودعاتها حتى يتسنى لهذه الشركات تأمين حمولة سفنها قبل وصولها لكي لا تضطر إلى الانتظار فترة طويلة لاستكمال شحنها الأمر الذي يلحق بهذه الشركات خسارات فادحة.

---

* حسن النية، ولا يجوز أن تبنى أية مطالبة على الغش، وما من محكمة تمنع تأييدها لشخص يؤسس دعواه على عمل غير مشروع، (Ex Dolo Malo Non Oritur Actio).

وقال القاضي اللورد بيرس في هذا الحكم:

«إن الثقة أساس التجارة. ويعتبر سند الشحن مستنداً هاماً جداً في التجارة الدولية لا يجوز العبث به... كما يعتبر خطاب الضمان مفيداً وصحيحاً في حالة عدم تمكن الناقل من فحص البضاعة ولكن الناقل في هذه القضية خرج على هذه المبادئ كلها ولم يحترمها».

- أنظر أيضاً قضية:

Alexander V. Rayson (1936) 1 K.B. at pp. 169- 182.

- وقضية:

Dent V. Glen Line Ltd. (1940) 45 Com. Cas. at pp. 244- 259.

- موريس ميخرا، أحكام قضائية خاصة بالبنوك، الجزء السابع، صفحة 141ـ 162.

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 91ـ 92.

وتجدر الاشارة إلى أن هذه الشركات تقدم للشاحن سنداً برسم الشحن دون تحديد لموعد الشحن[1]. ساوى قانون المحكمة الأميرالية لعام 1861 في بريطانيا بين هذا السند وبين السند المشحون بالنسبة للالتزامات والحقوق التي تترتب عليهما. وقد تبنى القضاء البريطاني هذا الرأي حتى عام 1921 م حيث قرر أن هذا السند يكفي لوفاء البائع بالتزامه في البيع البحري «سيف» وعلل القاضي «سكراتون **Scratton**» ذلك بالأسباب التالية: [2].

1 ـ لا يعتبر المشتري صاحب المصلحة الوحيد في البيع البحري «سيف».

2 ـ إن من مصلحة الناقل أن يضمن سند الشحن شرط «**مشحون أو سلمت البضاعة برسم الشحن ـ Shipped or Delivered for Shippment**» منذ اللحظة التي يتسلم فيها البضاعة من الشاحن، كي يستفيد من الاعفاءات والتحفظات الواردة في هذا السند أو تلك التي يقررها القانون للناقل.

3 ـ إن من مصلحة الشاحن (البائع سيف) أن يتسلم سند الشحن من الناقل منذ اللحظة التي يتم فيها تسليم البضاعة كي يحمي نفسه من المخاطر التي تتعرض لها هذه البضاعة قبل أو أثناء عملية الشحن.

وقال القاضي «بانكس **Banks**» في هذا القرار:

«هناك شحنتان في هذه القضية تم شحنهما بموجب سند شحن يتضمن عبارة «مشحون أو برسم الشحن» وهما سندان متعارف عليهما جيداً في

---

(1) ج. بيس، التشارط وشروط الشحن، صفحة 97.

(2) أنظر قضية:

Weis & Co. V. Produce Brokers Co. (1921) 7 Li.L. Rep. 211.

Marlborough Hill V. Alix, Cowan and Sons Ltd. (1921) 1 A, SC. 444.

وقرار القضاة: «سكراتون، واريتغتون، بانكس».

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 54.

ـ سامون، المرجع السابق، صفحة 94.

ـ دافيس، المرجع السابق، صفحة 162.

التجارة من قبل أصحاب السفن الخاصة بشركة «بوليفموس **Poliphemus**» في السنوات الأخيرة، وهما ينصان على أن البضاعة قد شحنت أو أنها سلمت برسم الشحن وهي بحالة جيدة ومظهر حسن».

وقد أصدر المجلس المدني في لندن حكماً آخر مشابهاً في العام نفسه[1]. وقد قال القاضي «سكراتون» في هذا الحكم:

«إن كل شخص ملم بالتجارة مع الصين يعلم أن البضائع التي يتم نقلها إلى المياه الصينية بواسطة السفن، إنما يتم بواسطة سفن معروفة عائدة لشركات نقل معروفة جيداً تصدر سندات شحن ذات شكل معين متعارف عليه. ولا أظن أن هناك أي شخص من هيئة سماسرة السفن يستطيع القول بأنه لا يعرف الخط الملاحي الخاص بشركة «بوليفموس Polyphemus». فهذا الخط الملاحي معروف جيداً، كما أن الشحن فيه يتم بواسطة سندات شحن معروفة جيداً. وبأن هذا الشخص أيضاً لم ير عدداً كبيراً من هذه السندات، أو أنه لا يعرف أن سند الشحن المتعارف عليه في هذا الخط يتضمن شرط: سند شحن مشحون أو سنداً برسم الشحن».

ويسير القضاء الأمريكي في نفس هذا الاتجاه، ويرى أن تقديم البائع لسند برسم الشحن يكفي للوفاء بالتزامه في البيع البحري «سيف»، بحيث لا يجوز للمشتري أن يصر على الحصول على سند شحن مشحون إلا إذا نص

---

(1) أنظر قضية:

Marlborough Hill V, Alix, Cowan & Sons Ltd. (1921) 1 A.Cas. at p. 444.

United Baltic Corp. V. Burgett and Newsam (1921) 8 Li. L.R. 190.

- ساسون، المرجع السابق، صفحة 94.
- ج. ب. ميللر، المرجع السابق، صفحة 73- 74.
- تشورلي، القانون البحري البريطاني، جزء 9، صفحة 145.
- كينيدي، المرجع السابق، صفحة 54.
- دافيس، المرجع السابق، صفحة 162- 163.
- أنظر في القضاء البريطاني:

Bowes V. Shand (1877) 2 S. App. Cas. 455.

وانظر في القضاء الأمريكي:

Victor V. National City Bank (1922) 193 N.Y. Supp. at p. 868.

عقد البيع صراحة على ذلك[1]. ولا يلتزم البائع وفقاً لهذا الرأي وللرأي الذي أعلنته جمعية الاعتمادات المستندية في الولايات المتحدة عام 1946 م بتقديم سند شحن مشحون ولو تم تعيين السفينة في عقد الاعتماد المستندي[2]. ويتم تسليم هذا السند للشاحن في أمريكا فور تسليم البضاعة للناقل في مخازنه - أو على الرصيف أو في محطات السكك الحديدية (كما هي الحالة، في شحن القطن)، ويمكن التصرف بالبضاعة استناداً لهذا السند منذ تمام تسليمها للناقل سواء قبل أو بعد شحنها الفعلي على السفينة[3].

تراجع القضاء البريطاني عن موقفه السابق المذكور منذ أواخر عام 1921 م بعد الحكم الشهير الذي أصدره القاضي «ماك كاردي **Mac Cardy**»[4]. وتتلخص هذه القضية بما يلي: «تم التعاقد على بيع كمية من مسحوق الصودا على أن يتم شحنها من أمريكا «سيف C.I.F» غوتنبرغ. فشحن البائع البضاعة بموجب سند شحن يتضمن الشرط التالي:

تم تسليم البضاعة للناقل بحالة جيدة لشحنها على السفينة أتجليا أو على السفينة التي تليها في حالة عدم تمكن الناقل من شحنها على هذه السفينة. فرفض المشتري هذا السند لأنه ليس سنداً مشحوناً.

فرفع الأمر للقضاء، وقد حكم القاضي ماك كاردي لمصلحة المشتري بقوله:

«لا يجوز للبائع أن يقدم للمشتري مثل هذا السند في البيع البحري

---

(1) أنظر قضية:

Victor V. National City Bank (1922) 193 N.Y. Supp. 868.

Diamond Alkali Export Corporation V. Bourgeois (1921) 3 K.B. 443.

(2) دافيس، المرجع السابق، صفحة 163.

(3) سكلدون ودروفر، تطبيقات في قانون البنوك، صفحة 459.

(4) أنظر قضية:

Diamond Alkali Export Corporation V. Bourgeois (1921) 3 K.B. 443.

Suzuki and Co. V. Burgett and Newsam (1922) 10 Ll.L. Rep. 223.

- ميللر، المرجع السابق، صفحة 71.

- جوتردج وميغراه، الاعتمادات المستندية، صفحة 73.

«سيف»، فسند الشحن الذي يلتزم البائع بتقديمه في هذا العقد يجب أن يكون سنداً مشحوناً.

يؤكد تمام الشحن الفعلي للبضاعة على السفينة التي عينها العقد. ولا يجوز بالتالي إجبار المشتري على قبول السند موضوع هذه الدعوى لأنه يترك المشتري في حالة شك بالنسبة للشحن الفعلي للبضاعة وتحديد السفينة التي تم الشحن عليها».

وقد انتقد القاضي في معرض حكمه القرارين الصادرين في قضيتي:

Weis and Co. V. Produce Barker's Co. (1921) 7 Li.L.Rep. 211.

Marlborough Hill V. Alix, Cowan and Sons Ltd. (1921) 1 A. Cas. at P.444.

بقوله: لم تتعرض هاتين القضيتين للبيع البحري سيف، ولا يمكن بالتالي تطبيق ما جاء فيهما على القضية التي أمامنا. كما أنه لا يمكن تطبيق نصوص هذين الحكمين على البيع سيف الذي يحدد فيه المتعاقدان تاريخاً معيناً للشحن وإلا لأمكننا القول: إن الايصال الذي يحصل عليه الشاحن عند تقديم البضاعة للناقل في المخازن أو على رصيف الميناء يعتبر سند شحن يصح تقديمه في هذا البيع، وهذا ما لم يقل به أحد من قبل[1].

كما انتقد الحكم الذي أصدره المجلس المدني لأن هذا الحكم لم يكن يهدف إلى تقرير مبدأ قبول السند برسم الشحن في البيع سيف. وإذا كانت هذه الأحكام تتفق وقانون المحكمة الأميرالية لعام 1861 م الذي يعطي لسند الشحن معنى واسعاً، فهي تتناقض مع قانون سندات الشحن لعام 1851 م. فلا بد وفقاً لهذا القانون من أن يحدد سند الشحن وقت الشحن الحقيقي للبضاعة واسم السفينة الناقلة كي يتمكن المشتري من التصرف بالبضاعة[2]. ولذا فإننا نقرر عدم قبول هذا السند في البيع البحري سيف».

---

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 95، 97.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 56، 58.

وقد استمر القضاء البريطاني على هذا الاتجاه حتى الآن في جميع الحالات التي يعين فيها عقد البيع موعداً محدداً للشحن سواء كان هذا الموعد يوماً معيناً أو فترة زمنية محددة يتم الشحن خلالها[1].

وينتقد الفقهاء الانكليز التشدد الذي يبديه بعض القضاة بالنسبة للسند برسم الشحن، ويرون أن الخلاف ليس في تفسير النصوص القانونية، بل هو خلاف حول الوقائع الخاصة بكل قضية. ومن واجب القضاء أن يبدي اهتماماً كبيراً بالعادات التجارية السارية في ميناء الشحن وفي التجارة الدولية بشكل عام، وبالتطبيق العملي. ولذا ـ كما يقولون ـ لا بد لنا أن ننظر في كل قضية على حدة وفقاً للظروف التي تحيط بها وما إذا كان السند برسم الشحن متبعاً في التجارة الدولية في البيع سيف أم لا قبل أن تصدر حكمنا بقبوله أو رفضه[2]. فقد تقضي العادات التجارية بصحة تقديم هذا السند إذا لم ينص العقد صراحة على عكس ذلك. وقد حكم القضاء كما رأينا سابقاً بصحة تقديم هذا السند في النقل البحري الذي تقوم به بعض الشركات المتخصصة بنقل البضائع من موانئ الصين وشرقي آسيا إلى جميع أنحاء العالم[3].

---

(1) أنظر قضية:

Suzuki and Co. V. Burgett and Newsam (1922) 10 Li.L.Rep. 223.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من البضاعة، واتفق المتعاقدان على أن يتم الشحن في شهري ديسمبر/ يناير. فسلم البائع البضاعة للناقل وحصل منه على سند برسم الشحن يحمل تاريخ 31 يناير، مع العلم بأن الشحن الفعلي للبضاعة قد تم في 3 فبراير.

فطالب المشتري باسترداد الثمن لاخلال البائع بالتزامه بشحن البضاعة في شهري ديسمبر/ يناير حسب نص العقد، وذلك بعد قبوله للمستندات ومن بينها سند الشحن.

فحكم القضاء بصحة طلب المشتري.

ـ سامسون، المرجع السابق، صفحة 97ـ 98.

ـ ج. ب. ميللر، المرجع السابق، صفحة 72.

ـ دافيس، المرجع السابق، صفحة 162.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 60.

سامسون، المرجع السابق، صفحة 98.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضايا:

Weis & Co. V. Produce Brokers Co. (1921) 7 Li. L. Rep. 211.

United Baltic Corporation Ltd. V. Burgett and Newsam (1921) 8 Li.L. Rep. 190.

= Suzuki and Co. V. Burgett and Newsam (1922) 10 Li.L. Rep. 223.

حاول المشرع البريطاني تذليل هذه الصعوبة عند إصداره قانون نقل البضائع بحراً في عام 1924 م عندما نظم في المادة 7 من القسم الثالث شروط وأحكام السند برسم الشحن وساوى بينه وبين سند الشحن المشحون إذا تم صدوره عن الناقل أو الربان أو وكيل الناقل المفوض بذلك وذكر فيه إسم السفينة وتاريخ أو تواريخ شحن البضاعة.

غير أن هذا النص لا يزال يحتاج إلى إيضاح من وجهة نظر التعامل التجاري كما يقول اللورد تشورلي[1].

وتجدر الاشارة إلى أن القضاء اللبناني قد أقر صحة سند الشحن ولو لم يذكر فيه اسم السفينة الناقلة للبضاعة، وهو بذلك يأخذ موقفاً قريباً من موقف القضاء البريطاني الذي كان سائداً حتى عام 1921 م، وذلك بقوله: «إن عدم ذكر اسم الباخرة في بوليصة الشحن لا يجعل هذه البوليصة باطلة عندما لا يكون بالامكان معرفة اسم الباخرة، خصوصاً عندما يتفق أصحاب العلاقة على تحديد مدة للشحن بالنظر للظروف القائمة بحينه».

كما استعملت المادة 187 من مشروع قانون التجارة السوري الجديد اصطلاح «إيصال باستلام البضائع للدلالة على هذا السند»[2].

ويرى الفقه المصري أن هذا السند لا يؤدي دور السند المشحون في التجارة الدولية إلا إذا اتفق الطرفان على ذلك أو جرت به عادة ميناء الشحن. غير أنه لا يعتبر بذاته سبباً كافياً لفسخ عقد البيع[3].

ونحن نرى أن البائع يلتزم بتقديم سند شحن مشحون وفقاً لأحكام عقد البيع البحري سيف ما لم يتفق الطرفان أو يقضي التعامل التجاري في ميناء

= - كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 1061.
- سكراتون، القانون البحري، صفحة، 11 (هامش).

(1) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 154.

(2) محكمة بداية بيروت، عام 1947 م، النشرة القضائية اللبنانية لعام 1947 م، صفحة 390.
- أنطاكي وسباعي، المرجع السابق، الجزء 5، صفحة 445ـ 446.

(3) علي جمال الدين عرض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 704ـ 707.

الشحن بغير ذلك[1]. ويجوز للمشتري، إذا خالف البائع هذا الشرط، أن يرفض المستندات والبضاعة وأن يطالب بفسخ العقد مع التعويض إذا كان له مقتضى، لأن السند برسم الشحن لا يؤدي الدور الهام الذي يؤديه السند المشحون:

1 ـ لا يعرف المرسل اليه (المشتري) اسم السفينة الناقلة وتاريخ وصولها وتاريخ مغادرتها لميناء الشحن، مما يضر بمصالحه الاقتصادية ويحرمه من التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل.

2 ـ إذا غرقت إحدى سفن الشركة الناقلة التي يعمل بين ميناء الشحن وميناء الوصول فإن صاحب البضاعة (المرسل اليه) لا يستطيع معرفة ما إذا كانت بضاعته مشحونة على هذه السفينة أم لا.

3 ـ هناك صعوبة أيضاً بالنسبة لشركات الضمان التي لا تستطيع التأكد من غرق البضاعة أو تعيبها وقت تحقق الخطر الذي أدى لذلك نظراً لعدم معرفتها باسم السفينة الناقلة قبل بدء الرحلة البحرية.

4 ـ يرفض البنك عادة ـ سواء كان بنكاً منشئاً أو وسيطاً ـ دفع قيمة الاعتماد المستندي بالاستناد إلى وثيقة شحن لا تثبت الشحن الفعلي للبضاعة[2].

ويضاف إلى ذلك أن هذا السند لا يلزم الناقل بشيء إذا كان صادراً عن الربان أو عن الضابط الثاني كما تجري العادة في سند الشحن المشحون، لأنهما لا يملكان صلاحية التوقيع باستلام البضاعة ما لم يتم شحنها على السفينة فعلاً، مما يضر بمصالح أطراف عقد البيع إذا حصروا دعواهم في الربان أو الضابط الثاني وهما عادة شخصان غير مليئين[3].

---

(1) سكراتون، مشارطات الايجار، المرجع السابق، صفحة 119. «فهو يرى عدم صحة تقديم السند برسم الشحن في البيع البحري سيف ما لم ينص العقد أو يجري التعامل التجاري على خلاف ذلك».

(2) أنطاكي وسباعي، الموسوعة التجارية، الجزء 5، صفحة 445، 446.

(3) يقوم الضابط الثاني عادة بتوقيع سند الشحن وتسليمه للشاحن لقاء حصوله منه على إيصال الاستلام Mats receipt. ويملك هذا الضابط صلاحية التوقيع على سند الشحن بعد تسلمه البضاعة وشحنها على السفينة. ولا يلزم توقيعه الناقل بشيء إذا تم قبل تمام شحن البضاعة. =

ثامناً ـ سند الشحن الشامل: Through Bill Of Lading

سند الشحن الشامل هو السند الذي يتم نقل البضاعة بمقتضاه من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول بواسطة عدة ناقلين.

يصدر هذا السند عادة في الحالات التي لا يوجد فيها خط ملاحي مباشر بين مينائي الشحن والوصول، كما أنه قد يتضمن مرحلة نقل برية أو نهرية أو جوية، كما يغلب أن يتضمن مرحلة نقل بواسطة السكك الحديدية سواء في بداية مرحلة النقل أو نهايتها أو في البداية والنهاية معاً[1].

= فإذا وقع على استلام البضاعة (كما هي الحالة في السند برسم الشحن) وأصدر السند قبل تمام شحنها، فإن دعوى الشاحن تنحصر في هذه الحالة في هذا الضابط فقط وهو عادة شخص غير مليء، كما أنه لا يجوز له الادعاء ضد الناقل استناداً للسند برسم الشحن الذي يملكه.

يأخذ القضاء البريطاني عادة بهذا التفسير الضيق لقانون سندات الشحن الصادر عام 1855 م مما يتنافى مع الحاجات التجارية، كتجارة القطن في أمريكا والتجارة مع الصين وبعض موانئ شرقي آسيا.

وقد حاول قانون نقل البضائع بحراً الصادر عام 1924 م تلافي هذه الصعوبة عندما نص على أن «السند برسم الشحن هو الذي يصدر في ميناء الشحن عن الناقل أو الربان أو الضابط الثاني أو وكيل المالك والذي يتضمن اسم السفينة الشاحنة وتاريخ أو تواريخ الشحن».

وقد تقرر هذا المبدأ في الحكم الذي أصدره القضاة «ويليامز، كريسويل، جريفس» في قضية:

Grant V. Norway (1851) 10 C.B. 665.

انظر أيضاً قضية:

Thurman V. Brust (   ) 54 L.T. 349.

حيث أصدر الربان سنداً برسم الشحن عن بضاعة من الخشب تضم 7497 قطعة بعد أن تسلمها من الشاحن على رصيف الميناء وقبل تمام شحنها. تسلم المرسل إليه (الشاحن نفسه) البضاعة في ميناء الوصول فوجد أنها تنقص 216 قطعة فقدت أثناء الرحلة البحرية. رفع الشاحن دعواه ضد الناقل مطالباً بالتعويض استناداً لسند الشحن. ولكن القضاء البريطاني رفض دعواه لأن الربان قد تجاوز حدود صلاحياته المتعارف عليها عند توقيعه لهذا السند، ولذا فإن على الشاحن أن يحصر دعواه في الربان فقط.

ـ أنظر في هذا الصدد:
ـ تشورلي وجيلز، القانون البحري، المرجع السابق، صفحة 150ـ 152.
ـ ميلسن هولدن، الائتمان المصرفي، المرجع السابق، صفحة 239.
ـ كارفر، مجلة القانون الفصلية، جزء 6، صفحة 301ـ 306.

(1) Rail- Ocean- Rail أو Rail-Ocean أو Ocean-Rail.

فهل يعتبر سند الشحن في الأحوال التي يتضمن فيها خط السير مرحلة نقل جوي سنداً بملكية البضاعة خلال هذه المرحلة أم لا . . . علماً بأن تذكرة النقل الجوي Air Consignment لا تعتبر قانوناً سنداً بملكية البضاعة.

يثور هذا التساؤل بصورة خاصة بالنسبة للبضائع التي تشحن بحراً إلى بعض موانئ افريقيا ومن ثم يتم نقلها إلى الداخل بواسطة الطائرات أو العكس، لأن النقل البري أو النهري في هذه البلدان عسير جداً.

وهل يؤدي الجمع بين سند الشحن الشامل وتذكرة النقل الجوي إلى جعل هذه التذكرة ممثلة لملكية البضاعة . . .

لم يتعرض القضاء البريطاني لهذا الموضوع بعد في أي حكم من أحكامه. ولا يرى بعض الكتاب ما يمنع من اعتبار سند الشحن الشامل سنداً بملكية البضاعة خلال هذه المرحلة[1]. ولكننا نرى بأن تذكرة النقل الجوي لا يمكن أن تعتبر سنداً بملكية البضاعة مستقلة عن سند الشحن الشامل، بل يبقى تمثيل ملكية البضاعة مقتصراً على هذا السند فقط.

ويصدر هذا السند وفقاً لثلاثة أشكال[2]:

أولاً - سند الشحن الشامل الذي يصدره الناقل الأول (ناقلاً برياً كان أو بحرياً) بحيث يشمل مرحلة النقل كلها، ويوقع عليه بصفته أصيلاً عن نفسه ووكيلاً عن بقية الناقلين الذين قد يذكرون في هذا السند أو لا. وينص فيه غالباً على تضامن هؤلاء الناقلين جميعاً في المسؤولية.

ثانياً - السند الشامل الذي يتعهد فيه الناقل الأول بنقل البضاعة إلى الناقل الثاني دون أن يتحمل مسؤولية نقلها إلى ميناء الوصول. ويكون الناقل الأول في هذه الحالة وكيلاً عن الشاحن في تسليمها إلى الناقل الثاني دون أن يتحمل أية مسؤولية عن مرحلة النقل التالية.

---

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، المرجع السابق، صفحة 314ـ 316.
ـ ميلس هولدن، الائتمان المصرفي، المرجع السابق، صفحة 239.

(2) ب. ف. هورن، تطبيقات ومبادئ التجارة الدولية، المرجع السابق، صفحة 618ـ 619.

ثالثاً ـ السند الذي يتعهد فيه الناقل الأول بنقل البضاعة إلى الناقل الثاني دون أن يتحمل مسؤولية اعادة شحنها على سفينة هذا الناقل، بل تقع مسؤولية اعادة الشحن والتفريغ من السفينة الأولى إلى السفينة الثانية على عاتق الشاحن (المرسل نفسه)[1].

ويصدر سند الشحن الشامل عادة بوصفه سند شحن مشحون يتضمن شرط السماح للناقل باعادة شحن البضاعة[2]. وبذلك يختلف سند الشحن الشامل عن سند الشحن المشحون في أنه يتضمن عادة شرطاً يسمح باعادة شحن البضاعة في الطريق، ونقلها بواسطة عدة ناقلين يكون كل منهم عادة مسؤولاً عن مرحلة الشحن الخاصة به. كما أنه يختلف عنه في أن مرحلة النقل التي ينص عليها ليست كلها نقلاً بحرياً بل تتضمن غالباً نقلاً برياً أو جوياً أو نهرياً. والغاية التي تكمن وراء اصدار مثل هذا السند ليست تسهيل عملية نقل البضاعة فقط بل تأمين المستندات الضرورية للشاحن والمرسل إليه التي تسهل لهما عملية التصرف بالبضاعة وتمويلها أثناء مرحلة النقل. إذ أن هذا السند يعتبر وفقاً للأعراف التجارية ممثلاً للبضاعة وسنداً بملكيتها شأنه في ذلك شأن سند الشحن المشحون المتعارف عليه في التجارة الدولية. كما أن هذا السند ينقل للمظهر اليه جميع حقوق والتزامات عقد النقل الناجمة عن مرحلة النقل كلها. ويثير هذا في العمل صعوبات عدة وبصورة خاصة عندما يصر بعض الناقلين على إصدار سند شحن يخص المرحلة التي ينفذونها من الرحلة كسند الشحن عبر المحيط Ocean Bill of Lading والنص في هذا السند على شروط تتعارض مع الشروط التي يتضمنها سند الشحن الشامل. والسؤال هنا هو فيما إذا كانت مثل هذه السندات تعتبر أيضاً سنداً بملكية البضاعة وحيازتها شأنها في ذلك شأن سند الشحن الشامل أو لا... ومن هو صاحب الحق في استلام البضاعة من الناقل إذا تم انتقال هذه السندات إلى عدة حاملين حسني النية... وهل يأخذ القضاء بالشروط التي نصت عليها سند الشحن الشامل أم بالشروط التي نصت عليها السندات الأخرى في حالة

(1) سكراتون، مشارطات الايجار وسندات الشحن، المرجع السابق، صفحة 81ـ 83.
ـ كارفر، القانون البحري البريطاني، المرجع السابق، نبذة 200ـ 202.

(2) ساسون، البيوع فوب وسيف، المرجع السابق، صفحة 99ـ 100.

تناقضها فيما بينها. . وهل يجوز للشاحن أو المرسل إليه أن يدعوا ضد الناقلين المتوسطين استناداً لسند الشحن عبر المحيط أم أنهم يحصرون دعواهم استناداً للشروط التي نص عليها سند الشحن الشامل فقط. . .

نتيجة لهذه المشاكل التي قد يثيرها إصدار مثل هذا السند، بدأ بعض الكتاب البريطانيين عن مدى خضوع هذا السند لأحكام قانون سندات الشحن الصادر عام 1855 م. فقد نظم هذا القانون العادات التجارية التي كانت سائدة قبل صدوره، وهي عادات خاصة بسند الشحن العادي الذي يصدر عن مرحلة نقل بحري فقط. كما أن سند الشحن الشامل لم يكن سائداً في العمل التجاري قبل صدور هذا القانون. وهم يتساءلون بصورة خاصة عن مدى صحة تمثيله للبضاعة وقبوله للتظهير أم لا. . . فقد يصدر هذا السند عن هيئة السكك الحديدية دون أن تعين فيه السفينة الناقلة، وقد تحصر هذه الهيئة مسؤوليتها بمرحلة النقل الخاصة بها فقط مع تعهدها بتأمين ناقل آخر أو عدة ناقلين آخرين يتولون نقل البضاعة إلى ميناء الوصول على مسؤولية الشاحن نفسه باعتبار الهيئة وكيلاً عن الشاحن في ذلك[1].

إستقرت الأعراف التجارية، وهي الأساس الذي يستمد القانون منها أحكامه، على اعتبار سند الشحن الشامل ممثلاً للبضاعة وسنداً بملكيتها شأنه في ذلك شأن الشحن المشحون المتعارف عليه. ويتم انتقاله بنفس الطرق التي يتم فيها انتقال السند الأخير، وهو ينقل للمظهر اليه جميع حقوق السند والتزاماته. ويلتزم الناقل الأخير للبضاعة بتسليمها للحامل القانوني لهذا السند، كما يدعي المرسل إليه ضد الناقل استناداً لأحكام هذا السند عن كل ما يلحق البضاعة من تلف أو تعيب، ولا يجوز له تبعاً لذلك أن يستند في دعواه هذه إلى الشروط التي ينص عليها السند الوسيط

---

(1) كارفر، المرجع السابق، نبذة 201- 202.
- أنظر قضية:

Clements Horst V. Norfolk and North American S.S. Co. (1906) 11 Com. Cas. 143.

- كارفر، المجلة الفصلية للقانون، المرجع السابق، صفحة 295- 298، الجزء 6 وهو مقال بعنوان «بعض المآخذ على قانون سندات الشحن لعام 1855 م» ويقترح الكاتب في هذا المقال ضرورة تعديل قانون سندات الشحن بصورة تتفق مع أحكام هذا السند الذي يلبي العديد من حاجات التجارة الدولية».

(سند الشحن عبر المحيط) لأن القول بغير ذلك يعني أن البضاعة ممثلة بسندي شحن قد يكونا متضاربين في أحكامهما وهذا غير جائز قانوناً ما دمنا قلنا بأن العادات والأعراف التجارية تقضي بتسليم البضاعة لحامل هذا السند فقط. كما أن سند الشحن الوسيط لا يعتبر سنداً قابلاً للتداول وفقاً لأحكام قانون سندات الشحن لعام 1855 م، كما أن هذا السند لا يقبل التظهير والانتقال ولا يصلح لنقل الحقوق المترتبة على عقد النقل، بل ينتقل هذا السند مع انتقال سند الشحن الشامل باعتباره تابعاً له[1].

نستنتج من ذلك أن سند الشحن عبر المحيط يعتمد في صدوره على سند الشحن الشامل ولا ينتقل إلا معه، ويبقى سند الشحن الشامل المستند الوحيد الذي يمثل حيازة البضاعة وملكيتها مستقلاً في ذلك عن السند السابق.

يعتبر سند الشحن الشامل أيضاً الممثل الوحيد لعقد النقل بين الشاحن والناقل الذي أصدره. وتشبه المشاكل التي يثيرها هذا السند المشاكل التي تنجم عن سند الشحن الذي ينص على السماح للناقل بتغيير السفينة في الطريق وإعادة شحن البضاعة أثناء مرحلة النقل[2].

وقد تداعى الشاحنون والناقلون وبعض المهتمين بتجارة القطن[3] وعقدوا مؤتمراً في ليفربول في حزيران 1889 م لبحث المشاكل التي يثيرها هذا السند واتفقوا فيما بينهم على صيغة موحدة لسند الشحن عبر المحيط Ocean Bill of Lading تستعمل عند إصداره تنفيذاً لسند الشحن الشامل بغية

---

(1) كارفر، المجلة الفصلية للقانون، المرجع السابق، صفحة 300، 306.

(2) يستعمل هذا السند بصورة واسعة في الولايات المتحدة الأمريكية في نقل القطن الأمريكي من مراكز انتاجه إلى ليفربول وبقية الموانئ البريطانية. فإذا أراد المصدر شحن بضاعته من ممفيس في ولاية تينسي إلى بريطانيا فإنه يعمد إلى تسليمها إلى شركة السكك الحديدية في ممفيس لقاء سند شحن شامل يتضمن نقلها إلى بريطانيا (ليفربول). فتنقلها هذه الشركة إلى ميناء نورفولك في ولاية فرجينيا حيث تسلمها إلى الناقل البحري الذي يتعهد بنقلها إلى ليفربول وتسليمها إلى المرسل اليه حامل سند الشحن لقاء قبض أجرة النقل عن مرحلة النقل كلها إذا لم يكن قد تم دفع الأجرة بصورة مسبقة.

(3) المرجع نفسه.

إزالة الصعوبات الخاصة بالسند الأخير. وتقضي هذه الصيغة الموحدة باعتبار كل سند شحن يصدر عن بضاعة تم نقلها بموجب سند شحن شامل قابلاً للانتقال مع السند الشامل وينقل للمظهر اليه جميع حقوق والتزامات السندين معاً[1].

ولا تضيف هذه الصيغة شيئاً جديداً إلى المبادئ التي استقر عليها العرف التجاري والتي تم عرضها سابقاً. وإذا أردنا إزالة الغموض الذي قد يرافق إصدار هذا السند فإن الحل الوحيد لذلك هو في تعديل القانون نفسه، وبالتالي العمل على إنشاء عرف تجاري جديد. ويجدر بنا أن نشير إلى أن استعمال هذا السند لم يعم في التجارة الدولية كما كان متوقعاً له. والسبب في ذلك هو أنه قد يهدد مصالح المشتري بسبب غموضه إذا قارناه مع سند الشحن العادي (المشحون)، وخاصة فيما يتعلق باستقرار حقوق المظهر له

---

(1) كارفر، المجلة الفصلية للقانون، المرجع السابق، صفحة 300، حيث اقترح المؤتمرون أن يتضمن سند الشحن عبر المحيط ما يلي:

«تم شحن البضاعة بحالة ظاهرة جيدة وصفات حسنة بواسطة... وفقاً لسند الشحن الشامل المشار اليه في حاشية هذا السند... من... على السفينة التجارية... التي ترسو الآن في ميناء... لشحن البضاعة التي تم ترقيمها وتمييزها كما هو واضح في الحاشية علماً بأنها غير معروفة الوزن والكيفية والمحتوى.

ويعتبر سند الشحن الذي وقعه الناقل استناداً لأمر التسليم الذي أصدره الضابط الثاني دليلاً قاطعاً ضد المالك بالنسبة للبضاعة التي نص عليها، فيما عدا حالة الغش والخطأ الجسيم. ويلتزم المالك بتسليم البضاعة وفقاً للشروط والأوصاف التي نص عليها هذا السند. ويتم التسليم تحت الروافع حيث تنتهي مسؤولية المالك (الناقل)...، في ميناء.... (أو على مقربة من السفينة التي تبقى سليمة وعائمة) لحامل سند الشحن الشامل وقت التسليم.

وينص هذا السند في حاشيته على الشرط التالي:

تعتبر البضاعة التي نص عليها هذا السند جزءاً من البضاعة التي نص عليها وتضمنها سند الشحن الشامل رقم... والمؤرخ في... والتي تم شحنها من... بواسطة... والتي تم شحنها فعلاً على السفينة... ويتم شحن البضاعة وفقاً لشروط ونصوص سند الشحن عبر المحيط، ويتم تسليمها لقاء تسليم سند الشحن الشامل وسند الشحن عبر المحيط معاً، أو لقاء السند الشامل فقط بعد مقارنة الناقل هذا السند مع نسخة السند عبر المحيط الموجودة تحت يده... بعد أن يقدم الحامل ضماناً كافياً للناقل يغطي جميع المطالبات التي قد يتقدم بها حامل السند عبر المحيط ضده مع تعهده بتسليم هذا السند في المستقبل....

المالك (الناقل)

ضد الناقل مما يجعل البنوك تتردد في قبوله، ويهدد بالتالي سرعة التصرف بالبضاعة أثناء مرحلة النقل[1].

يجدر بنا بعد أن قدمنا هذا العرض الموجز لسند الشحن الشامل، أن ندرس موقف للفقه والقضاء حول صحة تقديمه في البيع البحري سيف.

يلتزم البائع في البيع البحري سيف بتقديم سند شحن عن البضاعة المشحونة يغطي مرحلة النقل البحري كلها من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول الذي إتفق عليهما المتعاقدان، وأن يكون هذا السند قادراً في ذاته على نقل حقوق والتزامات عقد النقل إلى الحامل (المرسل إليه).

ويرى الفقه المصري عدم صحة تقديم هذا السند في البيع البحري سيف ما دام لا يعطي الحامل (المشتري) حق الادعاء ضد الناقلين اللذين لم يوقعوا عليه لأنه لا يعتبر نافذاً ضدهم[2]. بينما يقرر الفقه والقضاء البريطانيان صحة تقديم هذا السند في البيع سيف إذا اتفق الطرفان صراحة على ذلك، أو كانت العادات التجارية وظروف تنفيذ عقد البيع تحتمان صدور هذا السند[3].

---

(1) ب. ف. هورن، مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها، صفحة 618 ـ 619.

(2) علي جمال الدين، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 725ـ 728.

بينما يرى هبنر بأن تقديم هذا السند في البيع البحري سيف يكفي لوفاء البائع بالتزامه. إذ يجب أن يراعى في التسليم الظروف التي تم وفقاً لها كأن لا يملك البائع أكثر من هذا السند... ومع ذلك لا يقبل هذا السند إلا بسبب الظروف أو الاتفاق الصريح أو الضمني، كأن لا يوجد خط ملاحي مباشر بين ميناء الشحن وميناء الوصول.

(3) أنظر قضية:

N.V. Arnold Otto Meger V. Aune (1939) 3 All E.R. 168.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من لباب جوز الهند على أن يتم شحنها من مانيلا (جزر الفيليبين) سيف لندن. وقد جرت العادات التجارية على أن يتم الشحن من هذه الجزر على السفن المحلية الصغيرة والصنادل إلى حيث ترسو السفن البحرية الناقلة في عرض البحر. ويغطي سند الشحن الذي تصدره شركات النقل في هذه الحالة مرحلة النقل كلها منذ وضع البضاعة على الصنادل حتى تمام تسليمها في ميناء الوصول الذي ينص عليه عقد البيع. كما ينص هذا السند أيضاً على ميناء الشحن الأصلي واسم السفينة الناقلة وتاريخ الشحن.

رفض المشتري هذا السند وامتنع عن أداء الثمن، فرفع البائع الخلاف إلى القضاء: =

ويســير الفقه والقضاء الامريكيين في نفس هذا الاتجاه.

ويشترط في هذا السند أن يكون سنداً مشحوناً Shippment Through Bill of Lading وأن يشمل مرحلة النقل البحري كلها، وأن يصدر بعد إبرام عقد النقل وتمام شحن البضاعة في ميناء الشحن، أو لقاء تسليم الناقل الذي يصدره سند الشحن المحلي الذي تنقل البضاعة بموجبه من ميناء الشحن الذي نص العقد عليه إلى المكان الذي ترسو فيه السفينة. وأن لا يهمل أي جزء من مرحلة النقل. وأن يتم تسليمه للمشتري خلال زمن معقول من تمام شحن البضاعة. وقد قضى القضاء البريطاني بذلك في الحكم الشهير الذي صدر عام 1922 م في قضيـة[1]:

= فحكمت الهيئة التحكيمية الاستئنافية لمؤسسة جوز الهند في لندن بصحة تقديم هذا السند في البيع سيف على الرغم من عدم تقديم البائع لسند الشحن المحلي ما دام سند الشحن يشمل مرحلة النقل كلها. وقضت بصحة قبول البنوك لهذا السند لتمويل أثمان البضاعة. كما أن هذا السند يقبل الانتقال وفقاً لما جرت عليه العادات التجارية، ولذا يلتزم المشتري بقبوله».

وقال القاضي «براتسون» في معرض تعليله لهذا الحكم:

ـ «ان من الصفات الأساسية للبيع البحري سيف تقديم سند شحن مشحون يصدر وقت تمام الشحن أو بعد فترة قصيرة من الشحن. كما يجب أن يغطي هذا السند البضاعة المتعاقد عليها فقط، وأن يشمل المرحلة كلها من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول، وأن يبين أن الشحن قد تم ضمن المدة المتفق عليها للشحن... وكل ذلك متوافر في هذا السند».

كارفر، القانون البحري البريطاني، المرجع السابق، جزء 3، نبذة 1062.

ساسون، البيوع سيف وفوب، صفحة 106ـ 107.

كينيدي، البيع سيف، صفحة 61ـ 70.

(1) أنظر قضية:

Hansson V. Hamel & Horley Ltd., (1922) 2A.C. 36.

وتتلخص وقائع هذه القضية بما يلي:

تم التعاقد بين مصدر نروجي ومستورد بريطاني على بيع شحنة من السماد. وقد نص العقد على أن يتم شحنها من النرويج في مارس أو أبريل سيف يوكوهاما في اليابان.

شحن البائع البضاعة من ميناء باراتفاع (في النرويج) إلى هامبورغ في ابريل 1920 م بحالة ظاهرة جيدة على السفينة المحلية «كيف»، واتفق مع وكيل الشركة الملاحية على نقلها من هامبورغ حتى يوكوهاما شريطة أن تصدر الشركة سند شحن شامل عن البضاعة يغطي مرحلة النقل البحري كلها.

أصدر الناقل الياباني سند الشحن الشامل في 5 مايو 1920 م بعد تمام شحن البضاعة على السفينة «أطلس مارو Atlas Marou» أي بعد 13 يوماً من شحنها على السفينة المحلية وبعد =

Hansson V. Hamel And Horley Ltd., (1922) 2 A.C. 36.

= تسلمه الفعلي للبضاعة. فرفض المشتري سند الشحن وبقية المستندات لعدم صدور سند الشحن الشامل أساساً لأمره، ولأن هذا السند لا يغطي مرحلة النقل كلها بل هو يغطي الجزء الثاني منها فقط. وقد نص هذا السند على ما يلي:

«تم نقل البضاعة من النرويج إلى هامبورغ على السفينة «كيف» وقدمت للشحن في هامبورغ الشحن على السفينة «أطلس» كي تقوم بنقلها إلى يوكوهاما».

فرفع البائع الأمر للقضاء، فحكم القاضي «بيلهاش Bailhache J.» بما يلي:

«أبرم البائع عقدي نقل للبضاعة يغطيان مرحلة النقل البحري كلها. ويعود عدم استمرار مرحلة النقل إلى طبيعة عملية النقل نفسها التي جرى العرف التجاري عليها والتي تقضي باصدار سند شحن شامل في ميناء إعادة الشحن Transhippment على السفينة عابرة المحيط.

ويعتبر تسليم البائع لهذا السند كافياً لوفائه بالتزامه في البيع البحري سيف ما دام قد تم تسليمه للمشتري خلال مدة معقولة من إصداره».

ولكن محكمة الاستئناف فسخت هذا الحكم وقضت باجماع آراء قضاتها اللوردات: «بانكس، وارينختون، آتكين» بعدم صحة تقديم هذا السند لأنه ليس سند شحن مشحون، كما أن هذا السند لم يصدر خلال الفترة التي حددها العقد لتمام الشحن.

وقال القاضي بانكس Banks J. في معرض تعليله لهذا الحكم ما يلي:

«لقد تم شحن البضاعة من الميناء النرويجي خلال الفترة التي حددها عقد البيع للشحن. ولكن هل يعتبر هذا كافياً لوفاء البائع بالتزامه أم لا... وماذا يقصد بعبارة عقد النقل...

يلتزم البائع كي يفي بالتزامه بابرام عقد النقل - كما أرى - بأن يكون هذا العقد قابلاً للتحويل إلى المشتري بحيث ينقل اليه:

1 ـ حقه باستلام البضاعة من الناقل.

2 ـ حق الادعاء ضد الناقل عما يلحق البضاعة من تلف أثناء مرحلة النقل.

ولكن البائع لم يفي بالتزامه الثاني».

وقال القاضي آتكين Atkin J.:

يتم تنفيذ التزامات الأطراف في عقد البيع سيف وفقاً للعادات التجارية التي قد تقتضي تغيير السفينة في الطريق. ولا ترغب المحكمة في أن تخوض ببحث مضمون هذه العادات التجارية.. ولا تتفق العادات التجارية التي أثبتتها شهادة الشهود في هذه الدعوى مع ما يتطلبه البيع سيف من دقة. وما من شك في أن أهم خواص البيع سيف هي تمكين المشتري من حيازة البضاعة بحيازته للمستندات التي تمثلها في أقرب وقت ممكن كي يتاح له التصرف بها. ولا نجد في سند الشحن الذي قدمه البائع شيئاً من ذلك. فقد رفض الناقل عبر المحيط إصدار سند الشحن الشامل الا بعد استلامه الفعلي للبضاعة في هامبورغ مما ينجم عنه تأخير غير معقول في إرسال المستندات ؟ =

تاسعاً: سند الشحن المتأخر

يصعب جداً وضع تعريف موحد لسند الشحن المتأخر يكون مقبولاً من الفقه والقضاء بحيث يكون أيضاً متفقاً مع الأعراف والعادات التجارية والمصرفية.

وبناء على ما تقدم، يختلف تعريف هذا السند باختلاف المصالح الاقتصادية التي يهدف حمايتها وتبيين التطبيقات العملية التي تسير عليها البنوك.

وتدور التعاريف الخاصة بهذا السند حول الأفكار التالية:

1 ـ من حيث المبادئ العامة للبيع البحري:

أ ـ سند الشحن المتأخر هو السند الذي يصل إلى البنك أو المشتري بعد

= للمشتري سيف.

ويبدو لي أن التطبيق العملي الصحيح يتطلب ما يلي:

يلتزم الناقل عبر المحيط الذي يقوم بتنفيذ القسم الأكبر من مرحلة النقل البحري بأن يفوض وكيله في ميناء الشحن بتوقيع وإصدار سند الشحن الشامل وقت إبرام عقد النقل، أو أن يصدر هذا السند فور تسلمه لسند الشحن المحلي، ونحن لا ندري شيئاً من ذلك في هذه القضية».

وقد أيد مجلس اللوردات هذا القرار. وقال القاضي اللورد «سمتر» أثناء تعليله لقرار مجلس اللوردات بما يلي:

«يحمل السند موضوع هذه الدعوى عدم الكفاية والشك على كونه سند شحن شامل وهو ليس كذلك. بل هو سند شحن من الناقل الثاني لا يعطي أي تعهد بالتزام الناقل الأول بشيء».

وقد أشار القاضي «سكراتون» في قضية:

Landauer & Co. V. Carver & Speeding Bros. (1912) 2 K.B. 94.

إلى ضرورة كون سند الشحن في البيع سيف سنداً مشحوناً. ولا يعني هذا ضرورة صدور هذا السند في نفس اللحظة التي يتم فيها شحن البضاعة، بل يجب أن نفسر عبارة «مشحون» بشيء من التساهل. إذ يصدر سند الشحن عادة بعد تمام الشحن وأحياناً بعد إبحار السفينة. ولا يعتبر السند في هذه الدعوى سنداً مشحوناً ما دام قد صدر بعد شحن البضاعة الفعلي بثلاثة عشر يوماً وفي ميناء يبعد عن ميناء الشحن الأصلي بمئات الأميال».

ـ أنظر أيضاً ماسون، البيوع سيف وفوب، المرجع السابق، صفحة 99ـ 106.

وصول البضاعة التي يمثلها[1].

ب ـ سند الشحن المتأخر هو السند الذي لا يتم تسليمه للمرسل إليه «المشتري أو البنك» خلال زمن معقول من شحن البضاعة[2].

2 ـ من حيث حماية مصالح المشتري «فاتح الاعتماد» الاقتصادية:

أ ـ هو السند الذي لا يتم تسليمه للمشتري أو وكيله ـ بسبب التلكؤ في إرساله ـ في الوقت المناسب، بحيث لا يتمكن المشتري من استلام البضاعة فور وصولها بدون أي تأخير.

3 ـ هو السند الذي لا يمكن تسليمه للمشتري أو وكيله في ميناء الوصول خلال زمن معقول من وصول السفينة

يسمح هذا السند كما رأينا بتسليم سند الشحن بعد وصول البضاعة شريطة أن يتم ذلك خلال زمن معقول من وصولها. وتكمن الصعوبة هنا في تقدير هذا الزمن المعقول الذي يستند إلى وقائع وظروف كل قضية.

4 ـ هو السند الذي لا يمكن وصوله للمشتري في ميناء الوصول الا بعد وصول السفينة ولو تم ارساله بأسرع واسطة نقل[3].

نلاحظ أن المبدأ العام الذي تدور حوله هذه التعاريف هو حماية مصالح المشتري (فاتح الاعتماد) الاقتصادية من تحمل أية مصاريف أو نفقات إضافية قد تترتب على البضاعة نتيجة التأخر في تسليمه لسند الشحن وإتاحة الفرصة له للتصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل تجنباً لتقلبات الأسعار واحتمالات انخفاضها فيما إذا اضطر لتأجيل بيعها حتى يتم وصول سند

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، المرجع السابق، نبذة 530.
ـ علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 722.
ـ محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري، جزء 2، صفحة 31.
ـ باجيت، قانون البنوك، المرجع السابق، صفحة 571.
ـ ديفيس، الاعتمادات المستندية، المرجع السابق، صفحة 169.
ـ شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 318.

(2) موريس ميغراه، محاضرات جيلبرت لعام 1952 م، صفحة 2.
ـ موريس ميغراه، محاضرات جيلبرت لعام 1951 م، صفحة 24 ـ 28.

(3) موريس ميغراه، المرجعين السابقين.

الشحن وحيازته المادية له. كما يهدف بالتالي إلى حماية مصالح البنك (فاتح الاعتماد المستندي) من إنخفاض أسعار البضاعة باعتبارها الضمان الأول الذي يستند إليه منذ قبوله تمويل البضاعة.

يلتزم البائع في البيع البحري سيف - وفقاً للرأي السائد في الفقه المصري والبريطاني - بتسليم سند الشحن وبقية المستندات (بوليصة التأمين والفاتورة التجارية) إلى المشتري أو البنك قبل أو وقت وصول السفينة إلى ميناء الوصول. ويعتبر إخلاله بهذا الالتزام سبباً كافياً لرفض المستندات والمطالبة بفسخ عقد البيع مع التعويض ولو تم تسليم السند قبل انتهاء فترة صلاحية الاعتماد المستندي الذي فتحه المشتري لتمويل ثمن البضاعة.

فكل اعتماد مستندي (وكل عقد بيع سيف) يتضمن شرطاً ضمنياً مقرراً لمصلحة المشتري يقضي بعدم قبول سند الشحن المتأخر[1]. ويهدف هذا الشرط الضمني إلى حماية مصالح المشتري وعدم تعريضها للمخطر، لأن المخاطر التي تتعرض لها البضاعة بعد وصولها إلى ميناء الوصول تقع على عاتق المشتري ويغلب أن لا يغطي التأمين الذي يبرمه البائع مخاطر البضاعة بعد وصولها وتفريغها من السفينة. كما أن من أهم مميزات عقد البيع سيف إتاحة الفرصة للمشتري ليتصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل بواسطة المستندات التي تمثلها، وأهمها سند الشحن. ولذا فإن تأخر تسليم هذا السند يؤدي إلى تهديم هذه الميزة الهامة وبالتالي إحاطة هذا العقد بكثير من الغموض والشك في تفسير أحكامه[2].

ويهدف المشتري (والبنك) من ذلك إلى تجنب تحمل نفقات ومصاريف البضاعة بعد وصولها إلى ميناء الوصول إذا لم يتمكن من تسلمها فوراً بسبب

---

(1) باجيت، المرجع السابق، صفحة 571.

- ديفيس، المرجع السابق، صفحة 169. «فهو لا يرى لهذا التعامل أي أساس قانوني، بل يصعب تبريره عند عدم وجود نص في عقد البيع على ذلك، كما أن القضاء لم يؤيد أو ينفي هذا التعامل ولم يتخذ منه موقفاً حاسماً».

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، المرجع السابق، نبذة 530.

علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 722.

محسن شفيق، المرجع السابق، صفحة 31.

عدم حيازته لسند الشحن الذي يمثلها. وهو يقصد أيضاً تجنب ما قد يستجد من رسوم استيراد جديدة خلال فترة وجودها على الرصيف أو في المخازن. وتجنباً لمزاحمة بضائع أخرى مشابهة أو مماثلة قد يتم استيرادها خلال هذه الفترة.

ينتقد بعض الكتاب البريطانيين هذا الرأي ويقولون بعدم وجود شرط ضمني في عقد البيع سيف يلتزم البائع بمقتضاه بتسليم سند الشحن للمشتري مع بقية المستندات قبل وصول البضاعة نفسها. واستناداً لهذا الرأي، يفي البائع، بالتزامه إذا بذل الهمة الكافية في الحصول على هذه المستندات وإرسالها إلى المشتري (أو البنك) بدون تلكؤ على الرغم من وصولها بعد وصول البضاعة[1]. ولا يكفي لتبرير هذا الشرط ـ وفقاً لهذا الرأي ـ الادعاء بمصلحة المشتري فقط، لأن هذه المصلحة لن تكون في وضع أحسن لو فقدت المستندات في الطريق بعد قبولها من البنك ودفع قيمتها وإرسالها اليه.

وقد تؤدي الظروف التي يتم بها الشحن إلى تأخر وصول هذه المستندات إلى ميناء الوصول، إذ أن بعض شركات الملاحة ترفض إصدار سند الشحن إلا بعد تمام شحن البضاعة وإبحار السفينة الناقلة بعدة أيام، بينما قد تستغرق الرحلة البحرية كلها يوماً واحداً فقط، كنقل البضائع من بعض موانئ غربي أوروبا إلى بريطانيا، فهل يعتبر السند في هذه الحالة سند شحن متأخر... وهل يعتبر البائع مقصراً في تنفيذ التزاماته التعاقدية على الرغم من بذله الجهد المعقول لتنفيذ هذه الالتزامات[2].

ينتقد معظم الكتاب وجود شرط ضمني في عقد الاعتماد المستندي يلتزم البنك بمقتضاه برفض سند الشحن المتأخر حماية لمصالح عميله المشتري (الآمر).

وقد جرت عادة معظم البنوك البريطانية على رفض سند الشحن وبقية المستندات إذا قدمت اليها في وقت لا يكفي لوصولها إلى المشتري قبل وصول

---

(1) سكراتون، مشارطات للايجار، صفحة 208.
غوتر، قانون البيع سيف، صفحة 22.
أنظر أيضاً في القضاء البريطاني قضية:
Sanders V. Maclean (1883) 11 K.B. 327.

(2) موريس ميغراه، محاضرات جلبرت، لعام 1952 م، صفحة 8.

السفينة الناقلة على الرغم من عدم انتهاء فترة صلاحية الاعتماد، حماية لمصالح العميل من تحمل أية نفقات إضافية على البضاعة إذا تم وصولها قبل وصول المستندات بحجة وجود هذا الشرط الضمني. بينما ينتقد الكتاب وجود هذا الشرط ويقولون بعدم صلاحية البنك برفض المستندات ما لم ينص العقد صراحة على ذلك أو ما لم تقض به العادات والأعراف التجارية المتعارف عليها، والقول بغير ذلك يؤدي إلى توسيع مسؤولية البائع بدون نص أو عرف أو عادة وهذا غير صحيح. كما أنه لا يجوز للبنك أن يتوسع في تفسير التعليمات التي تلقاها من عميله المشتري وهي دفع الثمن لقاء المستندات التي نص العقد عليها وإلا عرض نفسه لحق الرجوع عليه من البائع بالتعويض وتحميل المشتري عبئاً لم يفكر به وقت توقيع عقد الاعتماد.

وقد يكون ما يتطلبه البنك مستحيلاً من خلال وجهة نظر البائع. إذ قد يعود التأخير إلى بطء المواصلات أو لوجود بعض العادات الخاصة في ميناء الشحن أو لأي سبب أجنبي لا يسأل البائع عنه. كما قد يؤدي الأخذ بهذا المبدأ أيضاً إلى تشويش التزامات الطرفين في العقد سيف، ويضاف إلى ذلك أن هذا الموقف من قبل البنوك يتناقض مع المادة 43 من القواعد الدولية الموحدة. ولذا يحسن بالبنوك أن تقبل هذا السند لقاء خطاب ضمان من البائع[1].

تسعى بعض البنوك لتلافي هذا الغموض والمخاطر التي قد تترتب على رفض المستندات إلى النص في عقد الاعتماد وفي خطاب الاعتماد على اعتبار سند الشحن متأخراً إذا تم تسليمه بعد إنقضاء 15 يوماً على تاريخ إصداره[2].

---

(1) جيرترودج وبيغراء، الاعتماد المستندي، المرجع السابق، صفحة 88، 99، حيث يقول الكاتبان «لا يقبل من البنك هذا التصرف إلا إذا أثبتنا ما يلي:

1 ـ وجود عادة تجارية أو نص في العقد يقضي بذلك.

2 ـ لا يشكل ما تأخذ به بعض البنوك عادة تجارية متبعة. فهذه العادة غير موجودة حتى الآن ويقع على البنوك عبء إثبات وجودها». وهذا ما لم يفعلوه بعد.

شميترف، تجارة الصادرات، صفحة 318ـ 319. حيث يقول: «لم يؤيد القضاء أو ينفي هذا التعامل ولم يتخذ منه موقفاً حاسماً حتى الآن».

(2) ميلنس هولدن، الائتمان المصرفي، صفحة 254.

ويدعم دعاة هذا الرأي موقفهم بالحجج التالية[1]:

1 - لا توجد بين البنك المراسل (الوسيط) الذي يقوم بدفع الثمن لقاء المستندات وبين المشتري أي علاقة تعاقدية. ولذا لا يمكن القول بالتزام هذا البنك بالحفاظ على مصالح المشتري عند قبوله المستندات استناداً لأي شرط ضمني. بل يتعهد البنك فقط بتنفيذ التعليمات التي تلقاها من البنك المنشئ دون أي إهمال أو تقصير.

2 - تتعامل البنوك عادة بالمستندات لا بالبضائع، وأن تقدير كون سند الشحن متأخراً يتعلق بالبضاعة نفسها. ويلتزم المشتري إذا كان حريصاً على ذلك بأن ينص في عقد الاعتماد وعقد البيع صراحة على هذا الشرط، فيحدد وقت تسليم المستندات أو أن يجعل الاعتماد صالحاً لفترة محددة بحيث لو سلم السند قبل نهايتها لوصل إلى المشتري حتماً قبل وصول البضاعة.

3 - يلتزم البنك بدفع الثمن لقاء مستندات تتفق وشروط عقد الاعتماد، وليس له أن يرفض المستندات بحجة إنقضاء مده على صدورها ما دامت فترة صلاحية الاعتماد لم تنته بعد، وليس من شأن البنك تقدير هذا الزمن الذي قد يختلف من بنك لآخر ومن قضية لأخرى وفقاً للظروف المحيطة بها. وان الذين يقولون بغير ذلك يجهلون طبيعة عمل البنوك.

وقد يطلب بعض العملاء أن يلتزم البنك بعدم قبول المستندات إلا بعد التأكد من إمكانية وصولها إلى المشتري قبل وصول البضاعة. وترفض البنوك عادة هذا الطلب لأنه يحملها مسؤوليات خارجة عن نطاق اختصاصها. إذ يستحيل على البنوك أحياناً معرفة تاريخ وصول البضاعة إذا كان ميناء الوصول في بلد بعيد عن البلد الذي تمارس فيه نشاطها.

4 - تصر البنوك عادة على الرجوع إلى المشتري لتحديد موقفه من المستندات إذا كانت التعليمات التي لديها غامضة.

---

(1) موريس ميغراه، محاضرات جلبرت لعام 1951 م، صفحة 24ـ 28.
موريس ميغراه، محاضرات جلبرت لعام 1951 م، صفحة 6ـ 9.

5 ـ إن التفرقة التي تأخذ بها بعض البنوك بين الخطوط الملاحية الطويلة والقصيرة لا تستند إلى أي أساس قانوني. فتقدير ذلك يعود إلى القضاء وفقاً لظروف كل قضية.

6 ـ لا يجوز للبنك أن يفسر العقد دائماً لمصلحة عميله المشتري. وهي تلتزم بالحصول على موافقة البائع المسبقة على ذلك وأن تؤكد صلاحيتها بتفسير العقد في خطاب الاعتماد نفسه الذي ترسله للبائع.

7 ـ إن الأخذ بغير هذا الرأي الذي نقول به يؤدي إلى تحويل الاعتماد القطعي إلى اعتماد قابل للالغاء من طرف واحد وفقاً لارادة البنك المنفردة في حالة تحقق بعض الظروف التي يؤول اليه وحده حق تفسيرها وتقديرها، وهذا ما لم يقل به أحد من قبل. فالمشتري أقدر من البنك على تقدير مصالحه وحمايتها، وعليه أن يحدد في عقد الاعتماد وفي عقد البيع الشروط الخاصة بالمستندات والمعنى الذي يقصده من عبارة سند الشحن المتأخر.

المبحث السادس: سند الشحن ومشارطة الايجار

يخضع سند الشحن الذي يصدر تنفيذاً لعقد مشارطة الايجار لأحكام معاهدة بروكسل لسندات الشحن لعام 1924 م منذ اللحظة التي ينتقل فيها ليد شخص ثالث. وينظم هذا السند العلاقة بين الناقل (المجهز) والشاحن بعيداً عن شروط وأحكام المشارطة ما لم يتضمن هذا السند نصاً صريحاً يحيل إلى أحكامها. كما ينظم هذا السند العلاقة بينهما في الفترة السابقة على تظهيره إذا أخل الناقل بشرط من شروطه ولو كان تصرفه هذا يتفق مع أحكام المشارطة إذا لم يتضمن السند أية إحالة إليها.

فإذا استأجرت شركة ملاحية سفينة ما بقصد شحن بعض البضائع التي تعاقدت عليها لعدم كفاية السفن التي تملكها، فإن سند الشحن الذي تصدره هذه الشركة ينظم العلاقة بين الشركة الملاحية والشاحنين، بينما تنظم شروط المشارطة العلاقة بين الشركة والمالك (المؤجر).

أما إذا أصدر مالك السفينة سند الشحن باسم المستأجر بوصفه شاحناً استناداً لمشارطة الايجار فمثل هذا السند لا يعدو كونه إيصال استلام

بالبضاعة، وتبقى المشارطة في هذه الحالة العقد الأساسي الذي ينظم علاقة المالك بالمستأجر[1].

ويجدر بنا أن نتساءل عما إذا كان البائع يلتزم بتقديم نسخة من عقد مشارطة الايجار الى المشتري سيف إذا أحال سند الشحن إلى أحكام المشارطة. . .

تنص المادة (7) من القواعد الدولية الموحدة للبيع سيف على ما يلي:

«يلتزم البائع بتقديم صورة عن مشارطة الايجار إذا أحال سند الشحن إلى هذه المشارطة»[2]. بينما يأخذ القضاء البريطاني ويؤيده في ذلك معظم الفقه بعدم التزام البائع بتقديم نسخة من مشارطة الايجار ولو أحال سند الشحن إليها ما لم ينص عقد البيع على عكس ذلك. لأن الاحالة إلى المشارطة في سند الشحن لا يعني التزام البائع بتقديم نسخة عنها إلى المشتري[3]. ترفض البنوك البريطانية قبول سند الشحن الذي يصدر تبعاً لمشارطة إيجار ويتضمن إحالة إلى أحكام ما لم يكن هذا السند مرفقاً بنسخة مصدقة عنها خشية أن يدفع الناقل ضد البنوك بأحكام هذه المشارطة التي تجهلها[4]. ويتفق هذا الموقف مع أحكام المادة 7 من القواعد الدولية للبيع سيف.

---

(1) ج. بيس، التشارط وشروط الشحن، صفحة 97.
كارفر، القانون البحري البريطاني، جزء 2، نبذة 404، 406.

(2) كينيدي، عقد البيع سيف، صفحة 46.

(3) أنظر في القضاء البريطاني القضايا التالية:

Finska Cellulosaforeningen V. Westfield Paper Co. Ltd. (1940) Biddle Brothers V. E. Clements Horst & Co. (1910) 16 Com. Cas. 197.

Johnson V. Taylor Bros. & Co. Ltd. (1917) A. C. 144 at PP. 149- 156.

دافيس، الاعتماد المستندي، صفحة 148.

سكراتون، المرجع السابق، صفحة 198.

بينما يرى كارفر (القانون البحري البريطاني، جزء 2، نبذة 1061) بعدم التزام البائع بتقديم نسخة من مشارطة الايجار اذا كانت شروطها معروفة بصورة جيدة».

ويؤيد هذا الرأي ساسون في البيوع فوب وسيف، صفحة 78.

(4) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 217.

ونحن نؤيد المبدأ الذي قررته المادة 7 المذكورة آنفاً للأسباب التالية:

1 ـ يشترط في سند الشحن أن يكون مكتملا في ذاته بالنسبة لشروط وأحكام الشحن التي تنظم العلاقة بين الشاحن والناقل. فإذا تضمن هذا السند إحالة إلى مشارطة الايجار دون أن ينص على كافة شروطها، فإن سند الشحن يفقد هذه الصفة ويوقع المشتري بكثير من الشك والغموض فيما يتعلق بشروط الشحن، ويجوز للمشتري في هذه الحالة أن يرفض المستندات وأن يطالب بالفسخ مع التعويض.

2 ـ يلتزم البائع بنقل جميع حقوق والتزامات عقد النقل إلى المشتري، ويتم ذلك عادة بتظهير سند الشحن لأمره وتسليمه إياه إذا كان صادراً للأمر، أو عن طريق المناولة إذا كان صادراً للحامل. ويتمتع المشتري بحق الدعوى المباشرة ضد الناقل استناداً لسند الشحن بوصفه ممثلاً للبضاعة. فإذا أحال سند الشحن إلى أحكام المشارطة التي لا يحوزها وكانت هذه المشارطة جزءاً من سند الشحن فإن مصالح المشتري تتعرض للخطر لأن باستطاعة الناقل أن يحتج ضده بأحكام وشروط مشارطة إيجار قد لا يعرف عنها شيئاً.

3 ـ يعتبر سند الشحن أداة لاثبات عقد النقل. وان من مصلحة المشتري أن تتضمن هذه الأداة الموجودة تحت يده جميع الشروط التي ينص عليها عقد النقل. ولا يتم له ذلك إلا إذا أرفق البائع صورة عن مشارطة الايجار مع سند الشحن في حالة إحالة السند إليها.

4 ـ يلتزم البائع بتقديم صورة عن مشارطة الايجار كي يسهل للمشتري الحصول على الائتمان الضروري لتمويل البضاعة، لأن البنوك كما رأينا تصر على ذلك.

المبحث السابع

عدد نسخ سند الشحن التي يلتزم البائع بتسليمها للمشتري

يلتزم البائع وفقاً للرأي السائد في الفقه المصري بتسليم نسخة واحدة من سند الشحن فقط. لأن المشتري لن يحصل على أية منفعة من الحصول على أكثر من نسخة واحدة من هذا السند. إذ تكفي هذه النسخة لاستلام

البضاعة ولابرام كافة التصرفات القانونية عليها أثناء مرحلة النقل. بينما يهدف البائع من بقاء بقية النسخ تحت يده إلى ضمان وفائه بالتزامه نحو المشتري بتسليم سند الشحن «وبقية المستندات» في حالة ضياعه بعد إرساله للمشتري وقبل تسلم الأخير لهذا السند. وإن إرسال جميع نسخ سند الشحن إلى المشتري يحرم البائع من هذه الميزة الهامة[1]، لأن البائع يلتزم بضمان وصول إحدى نسخ هذا السند إلى المشتري.

يأخذ القضاء البريطاني بنفس هذا المبدأ، ويقضي بالتزام البائع - إذا تم إصدار عدة نسخ من سند الشحن - بتسليم نسخة واحدة منها فقط مع بقية المستندات. ولا يجوز للمشتري أن يرفض استلام المستندات بحجة بقاء بعض نسخ سند الشحن تحت يد البائع مما يجعل انتقال البضاعة لشخص ثالث بواسطة إحدى النسخ المتبقية أمراً ممكناً. وتؤيد ذلك الأعراف والعادات التجارية المتعارف عليها في التجارة الدولية[2].

«ولا يجوز للمشتري أن يدعي بأن سند الشحن يشبه إلى حد كبير مفتاح المستودع الخاص بالبضاعة. إذ تبقى البضاعة الموجودة في هذا المستودع مهددة ما لم تنتقل جميع المفاتيح إلى المشتري. ونرى بأنه ليجوز للمشتري أن يمتنع عن أداء الثمن استناداً لهذا السبب فقط»[3].

---

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، نبذة 39.

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Barker V. Meyerstein (1870) L.R. 4 H.L. 317.

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 120.

ساسون، المرجع السابق، صفحة 72.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Glyn Mills & Co. V. East and West India Dock Co (1882).

حيث نص الحكم على ما يلي:

«يمكن القول بأن وجود عدة نسخ من سند الشحن تحت يد المشتري قد يشجعه على الغش وذلك بابرام عدة تصرفات قانونية عليها في آن واحد، وان احتفاظ البائع ببقية النسخ يمنعه من ذلك.

ولكن الحقيقة هي أن كلاً من طرفي العقد تاجر يبذل غاية جهده للمحافظة على سمعته التجارية. فالتجارة تقوم على الثقة التي يفترض توافرها لدى كل من طرفي العقد، ولا يمكن للتعامل التجاري أن يستقر إذا تزعزعت هذه الثقة بالشك المتبادل بين الطرفين». =

فلا يلتزم البائع بتسليم جميع نسخ سند الشحن إلا إذا نص عقد البيع أو خطاب الاعتماد الذي يرسله البنك للبائع صراحة على ذلك.

وقد انتقد القاضي اللورد «سكراتون» هذا المبدأ الذي يسير عليه القضاء البريطاني لأنه يشجع على الغش[1].

كما حكم هذا القضاء بأن مجرد النص في عقد البيع على تسليم جميع مستندات الشحن لا يعني التزام البائع بتسليم جميع سند الشحن التي حصل عليها من الناقل ولو تم إدراج هذا الشرط بالمداد الأحمر. وقال القاضي «جروف»:

«إن هذا الدفع من المشتري مفعم بالسوداوية والشك. وتساءل عما إذا كانت كلمة - جميع - التي وردت في هذا العقد تحمل معنى واسعاً أو ضيقاً. فهل تعني التزام البائع بتسليم كل مستند يتصل بشحن البضاعة مهما كان أثره تافهاً على عقد البيع. أم أنها تعني التزام البائع بتسليم المستندات المتعارف عليها تجارياً فقط...

وقد أجاب على هذا التساؤل بقوله:

«يلتزم البائع بتسليم المستندات المتعارف عليها تجارياً ومن ضمنها نسخة واحدة فقط من نسخ سند الشحن»[2]. بينما يلتزم البائع بتسليم جميع نسخ سند الشحن إذا نص عقد البيع على تسليم مجموعة كاملة من سندات

= كما قال القاضي اللورد «بوين» في قضية:

Sanders V. Maclean (1883) 11 Q.B.D. 327.

«قد يعتبر سند الشحن مفتاح المستودع الذي وجد فيه البضاعة. فهل يجوز للطرف الذي تعاقد على أن يتم أداء الثمن لقاء تسليم مفاتيح المستودع أن يرفض استلام هذه المفاتيح بحجة بقاء أحدهما خارج يده خشية تسليم البائع هذا المفتاح إلى شخص ثالث الأمر الذي قد يهدد مصالح المشتري وملكيته للبضاعة...

وقد أجاب على هذا التساؤل بقوله: «إن التعامل التجاري لا يمكن أن يتم، وهو لا يتم فعلاً، وفقاً لهذا المبدأ». «وإستناداً إلى ذلك قضى بعدم صحة رفض المشتري للمستندات بحجة إحتفاظ البائع بنسخة من نسخ سند الشحن الثلاثة.

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 172.

(2) كيندي، المرجع السابق، صفحة 120.

الشحن النظيفة مثلاً: Full set of clean Bill of Lading[1].

ويجدر بنا عند تفسير هذا النص أن نراعي العادات التجارية السائدة في ميناء الشحن، لأن تفسير هذا الشرط قد يختلف من ميناء لآخر تبعاً لاختلاف هذه العادات. ولكن هذا الشرط يعني غالباً تسليم مجموعة من سندات الشحن مكونة من ثلاث نسخ[2].

ولا تقبل البنوك ـ إذا تم النص على تسليم مجموعة كاملة من سندات الشحن ـ أن تستلم أقل من ثلاث نسخ من هذا السند، أو نسختين مصحوبتين بخطاب ضمان من البائع يتعهد فيه بتسليم النسخة الثالثة.

وتقبل البنوك استلام نسخة واحدة من سند الشحن إذا نص العقد على تسليم سند الشحن مع بقية المستندات، ويعتبر هذا كافياً للوفاء بالتزامها نحو عملائها، وإن كان بعض البنوك لا يزال يصر على الحصول على خطاب ضمان من البائع يتعهد فيه بعدم التصرف بالنسخ المتبقية بصورة تتعارض مع التي رتبها عقد البيع على عاتقه[3].

المبحث الثامن

هل يجوز للبائع أن يقدم أمر تسليم Delivery Order بدلاً من سند الشحن في البيع سيف

يميز القضاء البريطاني بين نوعين من المستندات:

1 ـ المستندات التي تمثل ملكية البضاعة وحيازتها وهي: سند الشحن، إيصال المخزن، وإيصال الرصيف اللذين يقبلان الانتقال.

2 ـ المستندات التي تمنح حائزها حق استلام البضاعة فقط دون أن تعتبر سنداً بملكيتها، وهي: أمر التسليم وشهادة المستودع.

---

(1) قضية:
Donald H. Scott and Co. Ltd. V. Barclays Bank Ltd. (1923) 2 K.B. 1 (C.A).

(2) تشورلي، قانون البنوك، المرجع السابق، صفحة 235.
شميترف، المرجع السابق، صفحة 212.

(3) ميلس هولدن، الائتمان المصرفي، صفحة 253.

فحيازة المستندات الأولى تعني الحيازة الحكمية للبضاعة. فهي تخول حائزها حق استلام البضاعة وعدم اشتراك الحائز في التفليسة مع بقية الغرماء إذا أفلس البائع قبل استلام البضاعة بصورة مادية وفقاً لقانون التفليسة البريطاني 1914 م Bankruptcy Act(1). فتعبير مستندات الملكية Documents of title التي نص عليها قانون بيع البضائع لعام 1893 م لا يشمل أمر التسليم وشهادة المستودع. كما أن القضاء البريطاني لا يعترف بهما كمستندي ملكية بل يعتبرهما وثيقتين تمنحان حاملهما حق حيازة البضاعة وتسلمها وذلك على رغم قبول المحلفين والمحكمين التجاريين لهما كسندي ملكية في القرن التاسع عشر.

تنحصر وظيفة أمر التسليم اليوم بما يلي:

1 - إستلام البضاعة.

2 - تقديمه لأمين المخزن لقبوله وترك البضاعة في المخزن على سبيل الأمانة.

3 - يمكن لحامله أن يحصل استناداً إليه على إيصال من المخزن يمثل ملكية البضاعة.

ولا يؤدي أمر التسليم هذه، الوظائف الثلاث إلا بعد وصول البضاعة وانتهاء مرحلة النقل وبالتالي إنتهاء مفعول سند الشحن(2).

ويتخذ أمر التسليم في العمل أحد أشكال ثلاثة:

---

(1) سكللون ودروفر، قانون البنوك وتطبيقاته، المرجع السابق، صفحة 452ـ 454.
ويصدر أمر التسليم في ميناء لندن على الشكل التالي:

London
Date.....

No....
To....

Please deliver to... The undernoted goods, entered by... on... in the Ship... Captain...
From... charges from... to be paid...
Marks...
No...
Contents...

(2) سكراتون، مشارطات الايجار، المرجع السابق، صفحة 214ـ 216.

أ ـ فهو إما أن يصدر عن البائع.

ب ـ أو الناقل.

ج ـ أو عن أمين الحمولة.

وسندرج نبذة عن كل منها فيما يلي:

أ ـ أمر التسليم الذي يصدره البائع:

هو أمر يصدره البائع (مالك البضاعة) إلى الربان أو إلى وكيله في ميناء الوصول بتسليم البضاعة إلى الشخص الذي عينه هذا الأمر(1).

ولا يمثل هذا السند حيازة البضاعة وان كان يصلح قانوناً لتخصيصها إذا تضمن البيانات الضرورية لفرزها. ولا ينقل هذا الأمر للحامل أي حق من حقوق عقد النقل ضد الناقل لأنه لا ينشئ أية علاقة مباشرة بينهما، وهو بذلك لا يعتبر معادلاً لسند الشحن. كما أنه لا يقبل الانتقال بواسطة التظهير أو المناولة مثل سند الشحن(2).

ولذا فإن الاتفاق الذي قد يتم بين البائع والمشتري على أن يتم تسليم البضاعة بموجب أمر تسليم لا يكفي لوفاء البائع بالتزامه بتسليم المستندات في البيع سيف إذا اكتفى بتسليم هذا الأمر، لأن ذمة البائع لا تبرأ فيما لو هلكت البضاعة أو تعيبت في الطريق أثناء مرحلة النقل ما دام المشتري لا يملك حق الادعاء ضد الناقل. وإن القول بغير ذلك يؤدي إلى تغيير الطبيعة

---

(1) سكلدرن ودروفر، قانون البنوك وتطبيقاته، صفحة 452، 454.

(2) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Colin & Shields V. W. Weddle & Co. (1952) 1 All E.R. 1021.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من الجلود على أن يتم شحنها من ميناء «ريو جراند» ليفربول شريطة أن يتم أداء الثمن لقاء تسليم المستندات التي تتضمن (سند شحن، أو أمر تسليم، فاتورة تجارية، بوليصة تأمين أو شهادة تأمين).

رفض المشتري استلام أمر التسليم وأصر على التزام البائع بتقديم سند شحن، نحكم القضاء لمصلحة المشتري بقوله: «يعتبر أمر التسليم عديم الفائدة بالنسبة للمشتري ما دام لا ينقل إليه حق الادعاء ضد الناقل مثل سند الشحن... ولا يعتبر تسليمه تسليماً حكمياً للبضاعة باعتباره غير ممثل لها.. كما أن أمر التسليم ليس هو المستند الذي يلتزم البائع بتقديمه في البيع سيف...».

القانونية للبيع سيف إلى عقد بيع للبضاعة تسليم ميناء الوصول[1].

ويرى بعض الكتاب البريطانيين صحة تقديم هذا المستند في البيع سيف إذا نص العقد على ذلك دون أن يترتب على ذلك أي تحول في طبيعة هذا العقد. ويشترط في أمر التسليم في هذه الحالة ـ كما يقولون ـ أن يكون موجهاً إلى الربان بحيث يعطي حامله حقاً مباشراً ضد الناقل باستلام البضاعة، ولا يقبل الأمر الذي يوجهه البائع إلى وكيله أو لأمين المستودع في ميناء الوصول[2].

ب ـ أمر التسليم الذي يصدره الناقل:

يصدر هذا الأمر عادة من قبل شركات النقل (الربان) بناء على طلب المرسل إليه (المشتري) لتسليم جزء من البضاعة إلى الشخص الذي نص عليه هذا الأمر. وبذلك يتم تجزيء البضاعة التي نص عليها سند الشحن إلى عدة أجزاء وينتهي مفعول سند الشحن منذ لحظة صدور هذه الأوامر.

يقوم هذا الأمر بمهمة تمثيل حيازة البضاعة. وتسري على هذا التسليم الجزئي للبضاعة جميع الشروط التي نص عليها سند الشحن الذي صدر أمر التسليم استناداً إليه[3].

جـ ـ أمر التسليم الذي يصدر عن أمين الحمولة:

ويصدره أمين الحمولة بناء على طلب المستفيد من سند الشحن لقاء تسلمه لهذا السند كي يتمكن من استلام البضاعة من الناقل، ولكي

---

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون، المرجع السابق، صفحة 729.

بينما يرى بعض الكتاب البريطانيين أن مثل هذا الاتفاق لا يغير من طبيعة العقد شيئاً، بل يبقى العقد محتفظاً بذاتيته الخاصة. لأن الذي يجري به العمل التجاري هو أن يشحن البائع عدة بضائع بموجب سند شحن واحد لعدة مشترين ومن ثم يصدر أوامر تسليم لمصلحة هؤلاء المشترين إما مباشرة أو بواسطة وكيله في ميناء الوصول، بينما يرسل سند الشحن إلى وكيله في هذا الميناء».

أنظر أيضاً كينيدي، البيع سيف، صفحة 3.

(2) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 26.

(3) ج. بيس، الشارط وشروط الشحن، المرجع السابق، صفحة 127.

يحول دون الاحتجاج ضده من قبل الحامل حسن النية لاحدى نسخة سند الشحن.

ولا يمثل هذا الأمر حيازة البضاعة لأن هذه الحيازة تكون لأمين الحمولة فقط. ولا يقبل القول بحيازة حامل هذا الأمر للبضاعة بواسطة أمين الحمولة لأن الحيازة يجب أن تكون مباشرة وليس عن طريق الواسطة.

وينتهي مفعول سند الشحن منذ تسلم الأمين للبضاعة. ويبقى للمستفيدين من أوامر التسليم حق مطالبة الأمين باستلامها. فأمر التسليم في هذه الحالة يعتبر وسيلة لاستلام البضاعة التي تكون في حيازة أمين الحمولة في ميناء الوصول[1].

د. شهادة أمين المستودع Warehouse Keeper's Warrant:

يختلف هذا المستند وفقاً للقانون والقضاء البريطاني عن إيصال المستودع أو المخزن[2] من حيث أنه يعتبر قابلاً للانتقال مثل سند الشحن، كما أنه يقبل أحياناً التداول شأنه في ذلك شأن الأوراق التجارية الأخرى.

وشهادة أمين المستودع تصدر عادة بإحدى صورتين:

---

(1) علي جمال الدين عوض، المرجع السابق.

(2) إن إيصال المستودع (أو المخزن) محرر يصدره أمين المستودع (أو المخزن) يعلن فيه حيازته للبضاعة التي ينص عليها. ويتعهد فيه بأن يتصرف بالبضاعة وفقاً لتعليمات من صدر هذا الايصال لمصلحته. ولا يقبل هذا الايصال الانتقال بواسطة التظهير مثل سند الشحن بل هو مجرد إيصال باستلام البضاعة فقط. ومثاله في ميناء لندن «شهادة أمين المخزن Warehouse Keeper's Certificate» وهي تتخذ الشكل التالي:

Warehouse Keeper's Certificate

No...

Not Transferable...

Messers...

We hold at your disposal in our warehouse as per conditions on back here of ... Ex S.S...

Warehouse Keeper

سكلدون ودروفر، قانون البنوك وتطبيقاته، المرجع السابق، صفحة 452 ـ 454.

هـ ـ الشهادة التي تصدر استناداً لقوانين خاصة تنظمها، مثل[1]:

1 - Trafford Park Act 1904.
2- Liverpool Minered And Storage Company Limited, Delivery Warrant Act 1921.

وتقبل هذه الشهادة الانتقال بواسطة التظهير، غير أنها لا تقبل التداول كالأوراق التجارية فيما عدا الشهادات التي تصدر إستناداً لقانون ميناء لندن لعام 1920 م ـ Port of London (Consolidation) Act 1920. فالشهادات الأخيرة تقبل التداول كالأوراق التجارية، وينقل تظهيرها للمظهر اليه ملكية البضاعة مطهرة من الدفوع المستمدة من العقد الأصلي بين المظهر وأمين المستودع.

و ـ الشهادات التي تصدر بدون نص قانوني خاص:

إن تظهير هذا النوع من الشهادات لا يكفي لانتقال ملكية البضاعة. ويفترض في البنوك معرفتها لذلك ولذا يجدر بها أن تتأكد من نوع الشهادة قبل قبولها. ولا يوجد أية أحكام قضائية بالنسبة لهذا النوع من الشهادات تقرر أو تنفي أن إيداعها يعادل إيداع سند الشحن. لا يجوز تقديم هذه الشهادة بدلاً من سند الشحن في البيع سيف، لأن ذلك يتناقض مع المبادئ الأساسية لهذا العقد ومع الأهداف التي يقصد المشتري تحقيقها من هذا العقد وذلك على الرغم من قبول بعضها للانتقال أو التداول. ومن أهم هذه المبادئ والأهداف ما يلي:

1 ـ لا تنقل هذه الشهادة حقوق والتزامات عقد النقل إلى المظهر اليه، لأنها تصدر بعد انتهاء مرحلة النقل وانتهاء مفعول سند الشحن وبالتالي إنتهاء الرابطة التعاقدية بين الشاحن والناقل.

2 ـ لا تسمح هذه الشهادة للمشتري المظهر إليه وللمشترين اللاحقين بالتصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل، ويعتبر ذلك من أهم الوظائف التي يؤديها سند الشحن في البيع سيف، وذلك أن صدورها

(1) ميلنس هولدن، الائتمان المصرفي، المرجع السابق، صفحة 256ـ 257.

كما ذكرنا آنفاً يتم بعد وصول البضاعة وانتهاء مفعول سند الشحن بانتهاء مرحلة النقل.

3 ـ تنتقل مخاطر البضاعة للمشتري منذ الشحن بينما تنتقل ملكيتها إليه منذ تسلمه سند الشحن والبضاعة ما زالت في الطريق. وإن مصلحة المشتري ـ غالباً ـ أن يتصرف بالبضاعة فور تسلمه لهذا السند خوفاً من هبوط أسعارها وتجنباً لتراكم فوائد الثمن ومنعاً لتجميد رأس المال فترة طويلة. بينما هو لا يستطيع القيام بهذه التصرفات القانونية على البضاعة إذا قلنا بقبول هذه الشهادة. كما أن المشتري يتحمل مخاطر البضاعة بعد تفريغها من السفينة وأثناء فترة تخزينها في المستودع لأن بوليصة التأمين التي يلتزم البائع بتقديمها لا تغطي هذه المخاطر في البيع سيف. كما أنه لا يجوز للمشتري أن يرجع على الناقل بما يصيب البضاعة من ضرر بعد تفريغها من السفينة لانتهاء عقد النقل.

ز ـ إيصال الاستلام Mates Receipt وإيصال الرصيف Dock Raceipt :

محرر يصدره ويوقعه الضابط الثاني في السفينة بعد تمام شحن البضاعة. ويثبت هذا المحرر أن البضاعة تعود للشخص الذي نص عليه.

يلتزم الضابط الذي يصدر هذا المحرر بأن يضمنه التفاصيل الضرورية عن حالة البضاعة التي تسلمها وعلاماتها وأوصافها. ولا يقبل هذا المستند الانتقال بواسطة التظهير، ولا يترتب على تظهيره إسناداً لذلك انتقال حقوق المظهر وملكيته للبضاعة إلى المظهر اليه كما لا يترتب على ذلك انتقال حقوق والتزامات عقد النقل.

يتم استبدال هذا المحرر بسند شحن مشحون بناء على طلب الشاحن. وتدون في هذا السند جميع أوصاف البضاعة وحالتها وعلاماتها المميزة التي نص عليها المحرر (إيصال الاستلام) ما لم يتعارض ذلك مع العادات التجارية

في ميناء الشحن أو يتفق الطرفان «الشاحن والناقل» على خلاف ذلك[1].

ويرى بعض الكتاب البريطانيين عدم انتقال ملكية البضاعة بواسطة تظهير هذا الايصال إلا إذا أخطر المظهر الناقل أو وكيله بذلك[2]. ونحن نرى أن انتقال ملكية البضاعة لا يتم في هذه الحالة بواسطة التظهير بل انه يتم استناداً للعقد الذي سبق وتم إبرامه بين الشاحن والمشتري لأن اخطار الناقل بتظهير هذا الايصال لا يغير شيئاً من فعاليته، بل يعتبر هذا الاخطار بمثابة أمر يصدره البائع إلى الناقل لتسليم البضاعة إلى الشخص الذي نص عليه هذا الأمر.

يصدر هذا الايصال غالباً عن البضائع التي يتم تسليمها إلى الناقل في المواعين. أما إذا تم تسليم البضاعة إلى سلطات الميناء بقصد شحنها، فقد جرت العادة على صدور إيصال رصيف بالبضاعة Dock receipt تدون فيه جميع أوصاف البضاعة وعلاماتها المميزة وحالتها الظاهرة[3]، والوزن الاجمالي والصافي للبضاعة وحجمها بالأقدام المكعبة وعدد صناديقها. ويتولى مهمة اعداد هذا الايصال الوكيل الذي يقوم بنقل البضاعة بواسطة الأوناش (الروافع) ضمن الميناء لتجهيزها واعدادها للشحن.

يقوم الناقل أو وكيل شركة النقل بتوقيع ثلاث نسخ من هذا الايصال بعد تحققه من مطابقة البضاعة لما جاء فيه.

يلتزم الناقل بتدوين جميع عيوب البضاعة في هذا الايصال قبل توقيعها[4]. كما يحتفظ الناقل بنسخة منه ويسلم الوكيل الذي قام باعداده إحدى النسختين الباقيتين إلى الشاحن ويحتفظ بالنسخة الثالثة لنفسه.

---

(1) كما هي الحالة عند صدور سند شحن نظيف عن بضاعة معيبة لقاء خطاب ضمان يقدمه الشاحن للناقل.

(2) بيج وبينفولد، القانون التجاري، صفحة 289ـ 295.
ليلي، القانون التجاري الاسكتلندي، صفحة 163ـ 164.
بيرنس، القانون التجاري الاسكتلندي، صفحة 208ـ 210.
آن ديكسون، القانون التجاري والرأسمالي، صفحة 240.

(3) ج. بيس، التشارط وشروط الشحن، صفحة 147ـ 148.

(4) ويسمى الايصال في هذه الحالة Foul Dock Receipt.

ويعتبر هذا الايصال الأساس الذي يصدر سند الشحن استناداً إليه[1]، ولكنه لا يعتبر سنداً بملكية البضاعة ولا يقبل الانتقال بواسطة التظهير الناقل للملكية مما يحول دون قبوله في البيع سيف. وإن كان من الممكن انتقاله على أساس الضمان فقط[2].

المبحث التاسع: انتهاء مفعول سند الشحن

يبقى لتظهير سند الشحن آثاره القانونية، باعتباره سنداً بملكية البضاعة وممثلاً لها، ما دامت البضاعة في مرحلة النقل. وتبدأ هذ المرحلة منذ تسليم البضاعة للناقل وحصول الشاحن على هذا السند. وتستمر هذه المرحلة حتى يتم تسليم البضاعة للمشتري أو وكيله أو حتى يتم وضعها لدى أمين أو في مخزن عام في ميناء الوصول.

وقد عبر عن ذلك القاضي اللورد «هاذرلي» بقوله:

«ينتهي الشحن منذ حصول التسليم أو الأمر بالاستلام، أو منذ قبول الأمر بالاستلام. ويبقى لسند الشحن مفعوله في تمثيل البضاعة وملكيتها حتى هذا الوقت، ولا ينتهي مفعوله نهائياً حتى يتم التسليم أو ما يقوم مقامه قانوناً»[3].

ولا يترتب على التظهير أي أثر بعد انتهاء مرحلة النقل. فلا يتمتع المستفيد بأي دعوى ضد الناقل البحري أو شركة الضمان التي حلت محله في المسؤولية[4].

---

(1) مورن، مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها، صفحة 624ـ 625.

(2) ساسون، البيوع فوب وسيف، صفحة 88ـ 90.

(3) رونالد بارتر، المدخل للقانون البحري، صفحة 37.

(4) تمييز لبناني في 4/ 3/ 1964 م رقم 30، مجموعة شاهين وحاتم، جزء 55، صفحة 65.

وقد قضى هذا الحكم بما يلي:

«إن التفرغ عن سند الشحن قانوناً يبقى ساري المفعول حتى تفريغ البضاعة واستلامها، حيث ينتهي عقد النقل ولا يعود بامكان الشخص الحائز لهذا السند أن يتفرغ عنها لأي شخص آخر. . . وكل تصرف يتم استناداً لهذا السند بعد ذلك يكون دون أثر ولا يكون للمستفيد منه أي دعوى ضد الناقل البحري أو شركة الضمان التي حلت محله في المسؤولية لأنه ليس لها من الحقوق أكثر مما للشخص المضمون».

لا يقتصر دور سند الشحن على تمثيل حيازة البضاعة وملكيتها فقط، بل هو يمثل أيضاً حقوق والتزامات الشاحن الناتجة عن عقد النقل، وهذا هو المفتاح الذي يحول دون إغلاق الباب في وجه المخازن سواء كانت ثابتة أو متنقلة والتي يصدف أو يتم تخزين البضاعة فيها[1]. قد يعتبر تفريغ البضاعة من السفينة على رصيف الميناء وصدور المحرر الذي يثبت ذلك، أو إيداع البضاعة في المستودعات وصدور إيصال إيداعها معادلاً للتسليم الذي ينتهي به عقد النقل وبالتالي ينتهي معه مفعول سند الشحن. كما يعتبر معادلاً لذلك أيضاً قبول الربان لأمر التسليم الذي يخطره فيه الحامل القانوني لسند الشحن بتسليم البضاعة لشخص ما[2].

بينما لا ينتهي مفعول سند الشحن إذا سلم الناقل البضاعة لشخص لا يجوز له استلامها قانوناً، ويبقى للحامل القانوني لسند الشحن حق رفع الدعوى ضد الناقل استناداً لهذا السند[3].

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 539.
كينيدي، البيع سيف، صفحة 3.
رونالد بارتر، المدخل للقانون البحري، صفحة 25.
كارفر، القانون البحري البريطاني، نبذة 72.
أنظر في القضاء البريطاني قضية:
London Joint Stock Bank V. British Amsterdam Agency (1910)- 16 Com. Cas 102.

(2) أنظر رأي القاضي اللورد هاذرلي، كارفر، المرجع السابق، نبذة 1080.

(3) وقد حكم بذلك القضاء الاسكتلندي في قضية:
Collin & Shelds V. Weddele & Co. (1952) 7 All E.R. 1021.

وفي قضية:
Meyerstein V. Barber (1867) L.R. 2 C.P. 661.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من القطن سيف لندن، وحصل المشتري على ثلاث نسخ من سند الشحن وسلمها للبنك فاتح الاعتماد المستندي. أودع الناقل البضاعة على رصيف الميناء حتى يعمد المرسل إليه إلى دفع أجرة النقل وفقاً لمبدأ «Stop for the freight». استرد المشتري نسخ سند الشحن من البنك بعد تسديد ثمن البضاعة وباع البضاعة إلى مشتر ثان وسلمه نسختين من سند الشحن فقط ورهن النسخة الثالثة لدى شخص آخر، فوضع المرتهن يده على البضاعة فوراً.
وقد حكم القضاء بصحة حيازة الدائن المرتهن للبضاعة. لأن تفريغ البضاعة وحجز الناقل لها على رصيف الميناء حتى يتم دفع أجرة نقلها لا يترتب عليه انتهاء مفعول سند الشحن لأن هذا التصرف من قبل الناقل لا يعادل تسليم البضاعة.

يثير هذا الموضوع مشاكل غاية في الأهمية بالنسبة للبنوك التي تعمل في تمويل التجارة الخارجية وبالنسبة للأشخاص الذين يتعاملون بسندات الشحن بوصفها ممثلة للبضاعة وسنداً بملكيتها.

فلو قلنا بانتهاء مفعول سند الشحن بمجرد تفريغ البضاعة من السفينة وانتهاء حيازة الناقل الفعلية لها لأدى ذلك إلى تناقض كبير مع الغاية الائتمانية المتوخاة من سند الشحن. ويجب على البنوك في هذه الحالة عندما يقدم اليها سند الشحن للحصول على ثمن البضاعة التي يمثلها أن تتأكد من عدم تفريغ البضاعة في ميناء الوصول في الحالات يكون فيها ميناء الوصول بعيداً عنها، وان القول بذلك يؤدي إلى تردد البنوك في قبول سند الشحن مما يهدم الغاية الائتمانية والتجارية لهذا السند.

فعقد نقل البضائع بحراً الذي يمثله سند الشحن يعتبر عقداً مركباً. فهو عقد نقل وعقد وديعة في آن واحد يلتزم الناقل بمقتضاه بقبول البضاعة التي يقدمها الشاحن اليه لنقلها إلى ميناء الوصول المتفق عليه وتسليمها إلى الشخص المخول قانوناً باستلامها وفقاً لشروط العقد. ولا يتم تنفيذ هذا العقد إلا بعد تخلي الناقل عن حيازة البضاعة وإدارتها إلى الشخص المخول باستلامها.

ويحتفظ سند الشحن بوظيفته في تمثيل البضاعة ما دام تنفيذ هذا العقد لم يتم بعد. ولا يجوز للناقل التخلي عن البضاعة لأي شخص ما إلا لقاء حصوله منه على سند الشحن، وإلا فإنه يتخلى عنها على مسؤوليته ومخاطره.

= أنظر أيضاً قضية:

Lickbarrow V. Masson (   ).

حيث قررت المحكمة ما يلي:

ايعتبر سند الشحن صالحاً لنقل ملكية البضاعة بعد تفريغها ما دام لم يتم تسليمها قانوناً لشخص ما وتصبح في حيازته... كما أن سند الشحن يقبل التداول والانتقال منذ تمام الشحن وقبل أو حتى انتهاء الرحلة البحرية، بحيث يعتبر تظهير سند الشحن وتسليمه للمشتري ناقلاً لملكية البضاعة إليه.

أنظر أيضاً سامون، المرجع السابق، صفحة 109.

وقد بحث القضاء البريطاني ذلك بصورة مفصلة في حكم حديث له، وتبني الرأي الذي عرضناه آنفاً[1].

---

(1) أنظر قضية:

Barclays Bank Ltd. V. Commisioners of Customs and Excise- (14- 16 th January 1936) 1 Loyd's Rep. at pp. 81- 91.

وتتلخص وقائع هذه القضية بما يلي:

تم التعاقد بين شركة «بروبتركس» ومصدر هولندي على شراء 100 غسالة كهربائية لقاء ثمن اجمالي قدره 924 جنيهاً استرلينياً وأحد عشر شلناً وثمانية بنسات، على أن يتم شحنها في شباط (فبراير) من روتردام سيف كارديف. وتم دفع الثمن بقبول كمبيالة تستحق بعد 37 يوماً من تاريخ القبول لقاء تسليم مستندات الشحن.

شحن البائع الهولندي البضاعة في 15 فبراير 1961 م بموجب سند شحن صدر لأمر البائع لدى شركة «هودجي وبياتريس» وفوض بنك باركليز بقبض الثمن.

وقد نص عقد البيع على الشروط التالية:

أ - يعتبر تسليم البضاعة كاملاً وترتفع مسؤولية مالك السفينة والقبطان ووكيله و/ أو المستأجر منذ مغادرة البضاعة للسفينة في ميناء الوصول، ولو لم يتسلموا سند شحن قانوني باستلامها.

ب - يتم تسليم جميع الشحنات المرسلة (للأمر) في ميناء الوصول أو في المراعين أو في المستودعات وفقاً لاختيار الناقل. ويخضع هذا التسليم لحق الناقل بالحبس بالنسبة للاجرة وجميع النفقات الأخرى الناتجة عن نقل البضاعة، مع بقاء التسليم على مخاطر ونفقة مالك البضاعة أو المرسل إليه.

وفي حالة تعيين المرسل اليه في سند الشحن، فإن تسليم البضاعة يتم لهذا الشخص وفي هذه الحالة يعتبر التسليم صحيحاً على الرغم من عدم حيازته لسند الشحن وقت التسليم، وعلى الرغم من عدم تسليم هذا السند للناقل. هذا ما لم يتلق الناقل إخطاراً خطياً بعكس ذلك قبل تفريغ البضاعة من السفينة الناقلة.

ج - يجوز للناقل أن يسلم البضاعة لقاء تسليم إذا طلب منه ذلك».

تسلم المشتري المستندات في أوائل فبراير بعد قبول الكمبيالة. كما تم تفريغ البضاعة في كارديف بتاريخ 18 فبراير 1961 م وتم وضعها في مستودعات الميناء الخاصة بادارة الجمارك لأمر الناقل دون أن يتقدم الناقل لاستلامها ودفع الرسوم المستحقة عليها.

أخطر الناقل المشتري (المرسل اليه) بوصول البضاعة حتى يعمد إلى استلامها ودفع الرسوم المترتبة عليها، ولكن المشتري تلكأ في ذلك حتى 29 أبريل 1961 م حيث قام الناقل نفسه بدفع رسومها بتفويض من المشتري وأخطر الناقل المشتري بذلك في 6 مايو 1961 م.

أودع المشتري مستندات البضاعة لدى البنك لقاء مبلغ مقدم حصل عليه منه في 2 يونيو 1961م دون أن يعلم الناقل بذلك حتى أوائل يوليو 1961 م.

أصدر الناقل أمر تسليم البضاعة إلى إدارة الجمارك بغية نقلها من مستودع لآخر (دون أن =

= يتسلم سند الشحن من المشتري) بوصفه وكيلاً عن المرسل اليه، وهو عالم بحق البنك على البضاعة.

حصلت ادارة الجمارك على حكم بقيمة رسوم الاستيراد ضد المستورد وقدرها 475 جنيهاً في 22 أغسطس 1961 م. فعارض البنك بذلك بوصفه دائناً مرتهناً للبضاعة.

وفي 26 سبتمبر طالب الناقل البنك بالرسوم الخاصة بالمستودعات وبنفقات نقل البضاعة من مستودع لآخر. كما أصدر أمر تسليم البضاعة لمصلحة البنك بعد أن حصل منه على سند الشحن في 28 سبتمبر. وحصل البنك بموجب هذا الأمر على إيصال من إدارة الجمارك بإيداع البضاعة لحسابه في الساعة الخامسة من مساء 29 سبتمبر 1961 م بينما وضع القاضي يده على البضاعة لحساب إدارة الجمارك في الساعة الثالثة من مساء 28 سبتمبر 1961 م.

وينحصر السؤال هنا في تحديد الوقت الذي فقد فيه سند الشحن وظيفته في تمثيل البضاعة. فهل فقد هذا السند وظيفته هذه يوم 2 يونيو وهو الوقت التاريخ الذي أودع فيه المستورد المستندات لدى البنك أم أن السند كان لا يزال يتمتع بوظيفته هذه بعد هذا التاريخ. وقد قضت المحكمة بما يلي:

أ ـ تعتبر البضاعة المودعة في المستودعات في حيازة إدارة الجمارك لحساب الناقل ولأمره حتى 29 سبتمبر، وهو الوقت الذي تقدم فيه البنك إلى إدارة الجمارك بأمر التسليم الذي أصدره الناقل لقاء تسلمه سند الشحن على الرغم من الشرط الذي نص عليه العقد المبرم بين البائع والمشتري.

ب ـ لا يجوز لادارة الجمارك أن تسلم البضاعة إلا إلى الشخص الذي يقدم لها أمر تسليم قانوني صادر عن الناقل.

ج ـ إن القول بفقدان سند الشحن لوظيفته في تمثيل البضاعة بمجرد تفريغها من السفينة وانتهاء حيازة الناقل المادية لها يتناقض مع الغاية الائتمانية المتوخاة من سند الشحن. كما أن هذا القول يؤدي إلى تمكين المستورد من التصرف بالبضاعة بعد تفريغها دون الاستناد إلى سند الشحن في الوقت الذي يكون فيه هذا السند موجوداً في خزائن البنك كضمان لقبوله تمويل البضاعة، مما يفتح مجالاً كبيراً للغش والتلاعب من قبل المشترين. كما يترتب على ذلك أيضاً تردد الناقل في تسليم البضاعة لحامل سند الشحن بعد تفريغها لأن من الجائز أن تكون ملكيتها قد انتقلت لشخص آخر غير الشخص الحامل لسند الشحن.

د ـ إن عقد النقل في هذه القضية لم ينته مفعوله في يوم 2 يونيو 1961 م وهو التاريخ الذي رهن فيه المشتري المستندات لدى البنك لقاء قبول البنك تمويل البضاعة، وذلك لأن البضاعة كانت لا تزال في حيازة الناقل حكماً على الرغم من حيازة ادارة الجمارك المادية لها لأمره ولحسابه، وهو بذلك لا يزال يملك حق التصرف بها أثناء وجودها في المستودعات. ويؤكد ذلك أمر التسليم الذي أصدره لمصلحة البنك بعد هذا التاريخ. كما أن الناقل لم يتسلم خلال هذه الفترة سند الشحن الخاص بالبضاعة، ولهذا، فإن هذا السند يبقى محتفظاً بوظيفته في تمثيل البضاعة».

الفصل الرابع

إخلال البائع بالتزامه بشحن البضاعة وتسليمها

قد يهمل البائع أو يتعمد عدم تنفيذ التزامه بشحن البضاعة للتخلص من صفقة لم تعد تحقق له الربح الذي كان يتوقعه، أو طلباً للمزيد من الربح بسبب ارتفاع الأسعار وازدياد الطلب على البضاعة في الأسواق تمهيداً لاعادة بيعها وفقاً للأسعار الجديدة. فيعمد البائع عادة إلى الامتناع عن شخص البضاعة، أو يشحن بضاعة معيبة أو تالفة أو بضاعة تختلف في أوصافها عن البضاعة التي تم التعاقد عليها، مما يضر بمصالح المشتري الاقتصادية ويزعزع الثقة والائتمان في المبادلات التجارية الدولية ويولد اضطراباً خطيراً في الأسواق. ولذا كان لا بد للمشرع من أن يتدخل للحيلولة دون مثل هذا التلاعب.

تنص المادة 199 من القانون المدني المصري على تنفيذ الالتزام جبراً على المدين في حالة اخلاله بالتزامه وامتناعه عن التنفيذ.

كما تنص المادة 215 على ما يلي:

«إذا استحال على المدين أن ينفذ الالتزام عيناً حكم عليه بالتعويض لعدم الوفاء بالتزامه ما لم يثبت أن استحالة التنفيذ قد نشأت عن سبب أجنبي لا يد له فيه، ويكون الحكم كذلك إذا تأخر المدين في تنفيذ التزامه».

ويجوز للمشتري وفقاً للقواعد العامة أن يشتري البضاعة التي امتنع البائع عن تسليمها على نفقة البائع بعد الحصول على حكم من المحكمة بذلك، أو بدون إذن في حالة الاستعجال بعد إعذاره البائع بما سيقدم عليه[1].

---

(1) السنهوري، الوسيط (البيع والمقايضة)، نبذة 314.

مرقص، عقد البيع، نبذة 197.

كما يجوز للمشتري أن يطالب بفسخ العقد مع التعويض إذا أخل البائع بالتزامه بالتسليم، ولا يجوز الحكم بفسخ العقد إذا كانت البضاعة التي لم يتم تسليمها قليلة الأهمية بالنسبة لما لم يسلم منها[1]. وتبدو أهمية هذا النص بصورة خاصة عند اتفاق الطرفين على تجزئة تسليم البضاعة.

ويقدر التعويض في حالة الحكم بفسخ العقد أو اقراره بما لحق المشتري من ضرر نتيجة امتناع المشتري عن التسليم أو التأخر بالتسليم، أو إرساله بضاعة غير مطابقة لشروط العقد ورفض المشتري لها. ويساوي هذا التعويض الفارق بين ثمن البضاعة الذي نص عليه العقد وثمنها في الوقت المحدد لتسليم المستندات مضافاً إليه الأضرار الأخرى التي يتحملها المشتري والناجمة عن العقود التي أبرمها على البضاعة مع مشترين آخرين لها[2].

ويقدر ثمن البضاعة وقت تسليم المستندات وفقاً للأسعار السائدة في ميناء الوصول، ولا يعتد بثمنها في الوقت المحدد لوصولها لأن للمشتري مطلق الحرية في التصرف بالبضاعة منذ لحظة تسلمه لمستندات الشحن. ويعتبر هذا من أهم ميزات عقد البيع سيف[3].

وقد نظم عقد بيع البضائع البريطاني لعام 1893 م Sale of goods Act ذلك. إذ نصت المادة 51 من هذا القانون على ما يلي:

«أ ـ إذا أخطأ البائع أو تعمد عدم إرسال البضاعة للمشتري، يكون للمشتري أن يدعي ضده بالضرر الناجم عن ذلك.

ب ـ يقدر الضرر بالفائدة التي تضيع على المشتري والناجمة مباشرة عن إخلال البائع بالتزامه.

ج ـ يقدر هذا الضرر، في حالة وجود سوق متعارف عليها للبضاعة،

---

(1) تنص المادة 157 من القانون المدني المصري على ما يلي:
«في العقود الملزمة للجانبين، إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد إعذاره المدين، أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه مع التعويض في الحالتين ان كان له مقتض. ويجوز للقاضي أن يمنح المدين أجلاً إذا اقتضت الظروف ذلك، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا كان ما لم يوف به المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى الالتزام في جملته».

(2) السنهوري، المرجع السابق، صفحة 605.
استئناف وطني 3 ديسمبر 1914 م.

(3) كينيدي، البيع سيف، صفحة 152.

وبفارق الثمن بين القيمة التي نص عقد البيع عليها وقيمتها وقت تسليم البضاعة. ولا يعتد بتاريخ رفض البائع تنفيذ التزامه إذا لم ينص العقد على وقت محدد لارسالها»[1].

ويقصد بوقت التسليم هنا وفقاً للرأي السائد في القضاء البريطاني وقت تسليم المستندات سواء تم تحديد هذا الوقت بيوم محدد أو خلال فترة زمنية يلتزم البائع بتسليم المستندات خلالها فيما إذا تم شحن البضاعة في الموعد الذي نص العقد عليه وتم إرسال المستندات إلى المشتري خلال مدة معقولة، من تمتم الشحن وبذل البائع العناية الضرورية لتحقيق ذلك. ولا يعتد بوقت وصول البضاعة لأن هذه المستندات تمثل البضاعة وتمكن المشتري من التصرف بها وهي لا تزال في مرحلة النقل كما رأينا سابقاً[2]. ولا يعقل أن يحتفظ المشتري عادة بهذه المستندات تحت يده حتى يتم وصول البضاعة خوفاً من تقلبات الأسعار وتجنباً لتجميد رأس المال أو تراكم الفوائد[3].

---

(1) رونالد بارتل، المدخل للقانون البحري، «الملحق».

(2) ساسون، المرجع السابق، صفحة 206ـ 207.
كينيدي، المرجع السابق، صفحة 152ـ 154.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

C. Sharpe & Co. V. Nosawa & Co. (1917) 2 K.B. at p. 814.

حيث اشترى تاجر بريطاني من تاجر ياباني كمية من الحبوب اليابانية Japanese Peas على أن يتم تسليم مستندات الشحن في يوم 21 يوليو بينما تصل البضاعة في 30 أغسطس.
إمتنع البائع عن شحن البضاعة وإرسال المستندات بعد ارتفاع الأسعار بصورة مفاجئة في شهر أغسطس. فرفع المشتري دعواه ضد البائع مطالباً بفارق السعر بين وقت إبرام العقد ووقت وصول البضاعة في 30 أغسطس. فرفضت المحكمة طلبه وقضت له بفارق السعر بين وقت إبرام العقد والوقت المحدد لتسليم المستندات فقط.
وقال القاضي اللورد «أتكين Atkin» في تعليله لهذا الحكم:
«يجب أن يقدر التعويض وفقاً لأسعار البضاعة يوم 21 يوليو وفقاً لأحكام المادة 51 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م. لأن باستطاعة المشتري بعد هذا التاريخ أن يشتري البضاعة من الأسواق بعد أن تأكد له امتناع البائع عن تنفيذ التزامه. وان باستطاعة المشتري أيضاً التصرف بالبضاعة بعد تسلمه للمستندات. إذ لا يعقل أن يبقيها تحت يده حتى يتم وصول البضاعة خوفاً من تقلبات الأسعار والا انعدمت الفائدة من تمثيل المستندات للبضاعة».
أنظر أيضاً قضية:

Storms Brucks Aktie Bolog V. John & Peter Hutchison (1905) A. C. 515.

ساسون، المرجع السابق، صفحة 208.

كما لا يعتد بأسعار البضاعة في ميناء الشحن، لأننا لا نستطيع الزام المشتري على تحمل مشاق التعاقد من جديد مع بلد قد يكون بعيداً عنه بآلاف الأميال[1]. كما أن التعاقد على هذه البضاعة ثانية وتأمينها من ميناء الشحن وشحنها حتى ميناء الوصول سيؤدي إلى إخلال المشتري بالتزامه نحو عملائه ويفوت عليه الفرصة لتحقيق الربح الذي يتوقعه منها، ويكبده خسارة تحمل الفوائد الخاصة بثمن البضاعة. ويضاف إلى ذلك احتمال عدم توافر الكمية المطلوبة من البضاعة في الأسواق بصورة دائمة.

ويقدر ثمن البضاعة في ميناء الوصول وفقاً لسعر السوق. أما إذا لم يكن للبضاعة سعر سوقي متعارف عليه، فإن التعويض يجب أن يقدر بفوات الربح مضافاً إليه الضرر الذي يتحمله المشتري نتيجة إخلاله بالتزاماته نحو من تعاقد معهم على البضاعة شريطة أن يكون هذا الضرر متوقعاً وقت إبرام العقد بوصفه

---

* وقضية:

Garnac Grain Co. Inc. V. H.M.F. Faure & Fairclough Ltd. (1966) I Q.B. 650.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من لحم الخنزير على أن يتم شحنها في شهري ديسمبر / يناير 1964 من أمريكا سيف «برومبورو Bromborough».

لم ينفذ البائع التزامه بالشحن والتسليم. فادعى المشتري ضده مطالباً بالتعويض.

فحكمت محكمة الاستئناف للمشتري بما يلي:

«من المفترض أن تصل البضاعة للمشتري في 4 فبراير 1964 م ما دام آخر موعد للشحن هو آخر يناير 1964 م. ويعتبر تاريخ 4 فبراير الموعد الذي يقدر الضرر وفقاً له...».

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Lesters Leather & Skin Co. Ltd. V. Home and Overseas Brokers (1948)- 82 LL. L. Rep. 202.

حيث قضى القاضي اللورد «جودارد Goddard» بما يلي:

«يقدر التعويض في حالة اخلال البائع بالتزامه بالشحن والتسليم بالفارق بين الثمن الذي نص عليه العقد وثمن البضاعة في ميناء الوصول في الوقت المحدد للتسليم. ولا يمكن الزام المشتري بشراء بضاعة بديلة من ميناء الشحن، إذ قد يكون هذا الميناء بعيداً بحيث أنه يستحيل عليه تأمين هذه البضاعة خلال مدة وجيزة. وقد يختلف الأمر لو كان هذا الميناء قريباً من ميناء الوصول وكانت البضاعة متوافرة في الأسواق بحيث يمكن للمشتري أن يتعاقد على بضاعة بديلة ويتم استلامه لها في ميناء الوصول خلال مدة وجيزة دون أن يخل المشتري بالتزاماته نحو عملائه، مثل شراء نبيذ بوردو سيف لندن.

ويتحمل البائع الضرر الذي يدفعه المشتري للمشترين اللاحقين إذا كان ذلك متوقعاً وقت إبرام العقد، كأن يكون المشتري تاجراً يتعاقد على البضاعة لاعادة بيعها وليس لاستعماله الشخصي لها.

نتيجة طبيعية لعدم وفاء البائع بالتزامه[1].

ويجوز للمشتري أيضاً أن يطالب بالتعويض إذا تأخر البائع في تسليم المستندات وشحن البضاعة في الموعد الذي نص العقد عليه. كما يجوز له في هذه الحالة أن يرفض البضاعة والمستندات معاً. ويقدر التعويض هنا بفارق الثمن بين وقت الاستلام الفعلي للمستندات والوقت الذي كان يجب أن تصل فيه البضاعة فيما لو وفى البائع بالتزامه وشحن البضاعة في الوقت المحدد لذلك وبذل الجهد الضروري لارسال المستندات إلى المشتري بعد تمام الشحن[2].

أما إذا أخطر البائع المشتري قبل حلول موعد تنفيذ العقد بعدم رغبته في تنفيذ التزاماته التعاقدية واعتبار العقد مفسوخاً، بدون مبرر قانوني، فإن للمشتري الخيار:

أ ـ الانتظار حتى يحين موعد التنفيذ ومن ثم رفع الدعوى ضد البائع استناداً لنص المادة (1) من قانون بيع البضائع لعام 1893 م التي سبق ذكرها آنفاً.

ب ـ الادعاء ضد البائع فور تلقيه هذا الانذار مطالباً إياه بالتعويض عن الضرر الذي لحقه، وهو بادعائه هذا يؤكد فسخ العقد بينهما[3].

وقد حاولت بعض المحاكم الأمريكية مخالفة هذا المبدأ الذي يأخذ به القضاء البريطاني في تقدير مبلغ التعويض، وقدرت الضرر بفارق الثمن بين

---

(1) أنظر قضية:

Victoria Laundry (Windsor) Ltd. V. Newman Ltd. (1949) 1 All. E. R. 997.

وقضية:

Trans Trust S.P.R.L. V. Danubian Trading Co. Ltd. (1952) 1 LL. L. Rep. 348.

جوتردج، الاعتماد المستندي، صفحة 155.

(2) ساسون، المرجع السابق، صفحة 161 و213.

أنظر أيضاً في القضاء البريطاني قضيتي:

Elbinger V. Armstrong (1874) L.R. 9 Q.B. at p. 477.

Arnhold Karberg & Co. V. Blythe (December 1915) 1 K.B. at PP. 495- 515.

(3) أنظر في القضاء والفقه البريطاني:

Frost V. Knight (1872) L.R. 7 Ex. at p. 112.

Millett V. Van Heck Co. (1921) 2 K.B. at p. 369.

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 155ـ 156.

القيمة التي نص العقد عليها وقيمة البضاعة في ميناء الشحن وقت اخلال البائع بالتزامه دون الاهتمام بقيمتها في ميناء الوصول. وقد أيد بعض الكتاب الأمريكيين هذا الاتجاه بحجة أن مخاطر البضاعة وملكيتها تنتقل إلى المشتري منذ تمام شحنها في ميناء الشحن، فلا محل إذن للنظر بأسعار البضاعة في ميناء الوصول.

ولكن المحكمة العليا في ولاية «وسكنسن Wisconsin» قررت ما يأتي:

«يجب أن يقدر الضرر بالفارق بين الثمن الذي نص عليه عقد البيع وثمن البضاعة في ميناء الوصول... إذ لا يعقل أن يتمكن المشتري من شراء بضاعة مماثلة بديلة من ميناء الشحن ومن ثم شحنها إلى ميناء الوصول دون أن يخل بالتزاماته. بل يلجأ المشتري غالباً إلى شرائها من ميناء الوصول كي يتجنب الاخلال بهذه الالتزامات ويؤمن وصول البضاعة إليه في الوقت المحدد في العقد»[1].

يفرق القضاء والقانون الأمريكي بين العقود التي ترد على بضاعة معينة والعقود التي ترد على بضاعة غير معينة. فإذا ورد العقد على بضاعة معينة وأخل البائع بالتزامه بتسليم البضاعة أو رفض هذا التسليم، كان للمشتري أن يطالب بالتعويض وفسخ العقد، أو بالتنفيذ العيني مع التعويض عن الضرر. ويجوز للمشتري أن يطالب بالتعويض فقط إذا ورد العقد على بضاعة غير معينة. ويقدر هذا التعويض بفارق الثمن بين الثمن الذي نص العقد عليه وقيمة البضاعة في السوق التجارية ما لم توجد أسباب تخفف من مسؤولية البائع[2]. ويقصد بالسوق التجاري في هذه الحالة، المكان الذي يستطيع

---

(1) سامسون، المرجع السابق، صفحة 209ـ 210.
أنظر في القضاء الأمريكي:

Searer V. Lindsay Light Co. (1922) 233 N.Y. 373.
Scaramelli & Co. V. Courteen Seed Co. (1928) 217 N.W. 298.

(2) ديلافر وموارد، مبادئ قانون ادارة الأعمال، صفحة 601.
ويقدر الضرر إذا لم يكن هناك سوق تجارية متعارف عليها للبضاعة، بسبب ندرتها مثلاً، بالفارق بين القيمة التي نص عليها العقد والثمن الذي حصل عليه المشتري أو كان من المحتمل أن يحصل عليه، أي بفوات الربح كما قرر القضاء البريطاني في قضية:
Patrick V. Russo-British Grain Export Co. (1927) 2 K.B. at P. 535.
حيث تم التعاقد على بيع كمية من القمح الروسي سيف بريطانيا. وتمكن المشتري من بيع =

المرء أن يذهب إليه ويشتري أو يبيع ما يشاء. كما يفترض أن يتوافر فيها وجود طرفين البائع والمشتري، ويعتبر هذا من الوقائع التي يعود تقديرها للمحكمة وفقاً لظروف كل قضية. فلا يلتزم الشخص المتضرر بأن يفتش في جميع أنحاء العالم باحثاً عن سوق تجاري يستطيع أن يؤمن منها بضاعة بديلة لأن وجود هذه البضاعة في بلاد نائية عنه لا يحقق الأهداف التجارية التي يسعى لتحقيقها.

ويجب علينا عندما نقدر سعر السوق أن نحسم منها أجرة النقل إذا لم يتم دفعها في ميناء الشحن، بينما لا تحسم هذه الأجرة إذا تم دفعها مقدماً[1].

ولا يعتد بسعر السوق إلا إذا كان البائع عالماً، أو كان من المفترض فيه أن يعلم، بأن المشتري إنما يشتري البضاعة بقصد إعادة بيعها، وهو الأمر الغالب في البيع سيف. وتسمى هذه العقود في بريطانيا بالعقود المترابطة String Contracts. ويضاف لسعر السوق في هذه العقود، كما رأينا سابقاً، الأضرار التي يلتزم بها المشتري نحو المشترين اللاحقين[2]، وهو ما تأخذ به أكثر المؤسسات التجارية في بريطانيا، مثل:

مؤسسة لندن لتجارة الحبوب London Corn Trade ومؤسسة تجارة الفرو Fur Trade ويشترط، وفقاً للقضاء البريطاني*، أن للعقود اللاحقة التي يبرمها المشتري نفس شروط العقد الأصلي. أما إذا تغير وصف البضاعة في العقود اللاحقة تم الأخذ بسعر السوق فقط[3]. ولا يعتد بسعر السوق إذا اتفق

* البضاعة قبل وصولها بزيادة 4 شلن لكل كيس «480» ليبرة. غير أن البائع رفض تنفيذ العقد. فحكمت المحكمة ضده بالفارق بين قيمة العقد والقيمة التي تعاقد المشتري على بيع البضاعة لقاءها إلى المشتري الثاني وذلك لعدم وجود سوق تجارية في بريطانيا للقمح الروسي.
شميترف، بيع البضائع، صفحة 160 ـ 161.

(1) أنظر قضية:
Rodocanacki V. Millborn (1886) 18 Q.B.D. at pp. 67- 77.

(2) أنظر في القضاء البريطاني:
Kasher V. Slavoski (1928) 1 K.B. at P. 78.

(3) أنظر في القضاء البريطاني:
Dexters Ltd. V. Hill Crest Oil Co. (Brodford), (1926) 1K.B. at p. 348.
Biggin & Co. V. Permanite Ltd. (1950) 2 All E.R. at p. 859.

العاقدان صراحة في عقد البيع على تطبيق مقياس محدد للتعويض، إذ يطبق في هذه الحالة هذا المقياس فقط[1]، ويعتبر ذلك بمثابة الشرط الجزائي. ويؤيد القضاء البريطاني هذا الشرط إلا إذا كان مقدراً على أساس أنه يمثل فارق الثمن بين ثمن العقد وثمن البضاعة في أسواق ميناء الوصول، وكان هذا الشرط معقولاً[2].

المبحث الأول: منع التصدير وأثره على التزام البائع بالشحن

يلتزم البائع وفقاً لأحكام عقد البيع سيف بشحن البضاعة وفقاً للشروط والأحكام التي نص عقد البيع عليها وطبقاً للعادات والأعراف التجارية في ميناء الشحن. كما يلتزم بالحصول على إجازة تصدير البضاعة بوصفها جزءاً هاماً من التزامه الأساسي بشحن البضاعة وإرسالها إلى المشتري «المرسل إليه» في ميناء الوصول التي نص العقد عليه ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك. ويجب على المشتري أن يقدم للبائع المساعدة الضرورية للحصول على إجازة التصدير إذا نص العقد أو قضت العادات التجارية بذلك[3].

---

(1) شميتوف، بيع البضائع، صفحة 157، 159.
أنظر أيضاً في القضاء البريطاني:
Imperial Tobaco Co. V. Paralay (1936) 52 T.L. Rep. at p. 585.

(2) ساسون، المرجع السابق، صفحة 212.
أنظر في القضاء البريطاني:
Robert Stewart & Sons Ltd. V. Carapanayatoi Co. Ltd. (1962) 1 W.L.R. 34.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضية:
Phoebus D. Kyprianou V. Cypros Textiles, Ltd. (1957) 2 Lloyd's Rep. 60.
حيث باع تاجر لبناني للمشتري المدعى عليه كمية من بلور القطن السوري من محصول 1954 م، على أن يتم شحنها في شهر يوليو 1954 م دفعة واحدة أو على دفعات من موانئ سوريا أو لبنان سيف قبرص «Larnaca or Vassiliko». وتضمن العقد الشرط التالي:
«يتم الغاء العقد بالنسبة للكمية كلها أو لأي دفعة لم يتم شحنها وإرسالها إذا تم منع الشحن أو التسليم بسبب أعمال عدائية أو أية تشريعات أو قرارات باغلاق ميناء الشحن أو التسليم، أو بسبب منع التصدير أو الحصار».
تقدم البائع أصولاً للحصول على إذن بتصدير البضاعة فرفضت الحكومة السورية طلبه في 12 يوليو كما رفضت طلباً ثانياً تقدم به لنفس الغرض في 16 يوليو ما لم يقدم شهادة من القنصلية السورية في قبرص تثبت عدم تصدير البضاعة لاسرائيل.
أخطر البائع المشتري بضرورة الحصول على هذه الشهادة. ولكن المشتري لم يتمكن من =

ويعتبر التزام البائع بالحصول على إجازة تصدير التزاماً ببذل عناية لا بتحقيق غاية. ولكنه يلتزم إذا لم يتمكن من الحصول عليها بتأمين بضاعة عامة وإرسالها للمشتري. ولا ترتفع مسؤوليته بالشحن إلا إذا أثبت استحالة الشحن بسبب منع التصدير واستحالة التعاقد على شراء بضاعة بديلة مماثلة من خارج بلد التصدير سواء كانت بضاعة عائمة أم لا[1].

= الحصول عليها حتى 26 يوليو 1954 م. وبالتالي لم يعد باستطاعة البائع الحصول على رخصة تصدير للبضاعة وشحنها خلال الفترة الباقية التي نص العقد عليها (آخر يوليو). كما رفض المشتري تمديد فترة الشحن وطالب البائع بالتعويض لاخلاله بالتزامه، ولعدم تأمينه البضاعة من أي مصدر آخر.

وقد حكمت المحكمة بما يلي:

أ ـ «يعتبر التزام البائع بالحصول على إجازة التصدير التزاماً ببذل عناية وليس التزاماً بتحقيق غاية. كما يلتزم المشتري بتقديم مساعدته للبائع للحصول على هذه الاجازة وذلك بأن يقدم له الشهادة القنصلية من القنصل السوري في قبرص خلال زمن معقول يسمح للبائع بالحصول على إجازة التصدير وتجهيز البضاعة للشحن وشحنها فعلاً ضمن الفترة التي نص العقد عليها.

ب ـ لا يلتزم المشتري في هذه القضية بشراء بضاعة عائمة أو بشراء بضاعة بديلة من أي مصدر آخر كما يطالب المشتري. وذلك لأن عقد البيع ينص على شراء كمية من بذور القطن السوري من محصول عام 1954 م، ولا تتوافر هذه البضاعة في أي مكان آخر غير سوريا، خاصة وأن المحصول لا يزال في بدء موسمه. ويؤيد ذلك النص في العقد على تجزئة تسليم البضاعة.

جـ ـ ان باستطاعة البائع أيضاً أن يستند إلى الشرط الذي ينص عليه العقد والذي يقضي بالغاء العقد بسبب أية تشريعات أو قرارات حكومية».

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Knotz V. Fairclough, Dodd & Jones, Ltd. (1952) 1 Llyod's Rep. at p. 226.

حيث قررت المحكمة ما يلي:

«يلتزم البائع في حالة منع التصدير بأن يثبت استحالة تأمين البضاعة وإرسالها للمشتري من أي مكان آخر وعدم تمكنه من شراء بضاعة عامة. ولما كان المشتري قد أثبت إمكانية ذلك، ولم يثبت البائع هذه الاستحالة التي دفع بها، فقد تقرر الحكم ضد البائع بالتعويض لاخلاله بالتزامه بشحن البضاعة وإرسالها للمشتري».

أنظر أيضاً:

May & Hassell, Ltd. V. Metropolis Timber Company, Ltd. and Others (1952) - 2 Lloyd's Rep. at P. 584.

Continental Inoes Ltd. V. H.E. Dibble (1952) 1 Lloyd's Rep. 220.

حيث حكم القاضي «ماك نير Mc Nair, J.» بما يلي: =

يرى بعض الكتاب أن النص في عقد البيع على شحن البضاعة Shippment يستبعد بشكل صريح إرسال بضاعة عائمة مشحونة. فلا يلتزم البائع، وفقاً لهذا الرأي، بإرسال بضاعة مشحونة عند استحالة الشحن بسبب منع التصدير، كما لا يطلب منه إثبات استحالة التعاقد على هذه البضاعة المشحونة وإرسالها للمشتري[1]. ويستند هذا الرأي إلى حكم صدر مؤخراً عن القضاء البريطاني[2].

= «إن القانون مستقر فيما يتعلق بأحكام عقد البيع سيف. وتقضي هذه الأحكام بأن ينفذ البائع التزامه بإحدى وسيلتين:
أ - بأن يشحن البائع نفسه أو وكيله بضاعة تتفق وشروط عقد البيع ضمن المدة التي حددها العقد وإرسال سند الشحن للمشتري، أو
ب - بشراء بضاعة عائمة تتفق وشروط العقد.
ولا يجوز للبائع أن يستفيد من الشروط التي ينص العقد عليها عادة والتي تقضي بانفساخ العقد إذا لم يتمكن البائع من شحن البضاعة بسبب منع تصديرها إلا إذا أثبت ما يلي:
1 - أن البائع قد منع من شحن البضاعة وتصديرها شأنه شأن غيره من المصدرين.
2 - استحالة تنفيذ العقد عن طريق شراء بضاعة عائمة وإرسالها للمشتري ضمن مدة الشحن التي نص العقد عليها.

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 40، 42.
(2) قضية:
J. H. Vantol, Ltd. V. Fairclough, Dodd & Jones, Ltd. (1957) 2 Lloyd's Rep. 489.
حيث تم التعاقد على بيع كمية من بذور القطن المصري شريطة أن يتم شحنها في شهري ديسمبر 1950 يناير 1951 م. وتضمن العقد الشرط التالي:
أ - ينفسخ العقد إذا لم يتمكن البائع من تنفيذ التزامه بعضه أو كله بسبب الحرب أو الأعمال العدائية أو الحصار.
ب - يتم تمديد فترة الشحن لمدة شهرين إضافيين إذا تأخر الشحن بسبب (الحريق، الاضراب، منع التصدير، العصيان، الثورة أو لأي سبب آخر يرقى لحالة القوة القاهرة فيما عدا الحرب والأعمال العدائية والحصار التي نص عليها البند الأول). ويكون للمشتري الخيار بين فسخ العقد أو قبول شحن البضاعة في أقرب وقت ممكن إذا امتد سريان هذه الحوادث أكثر من فترة الشهرين الاضافيين.
ج - يعتبر العقد لاغياً إذا لم يخطر المشتري البائع بخياره الذي نصت عليه الفقرة (ب) أعلاه وذلك بعد إخطار البائع له بعدم قدرته على الشحن. ويقع إثبات عدم توافر أسباب الشحن وامتداد المدة على عاتق البائع».
أصدرت الحكومة المصرية قراراً بمنع تصدير البضاعة بتاريخ 12 ديسمبر 1950 م. ومن ثم رفعت هذا الحظر في 3 يناير 1951 م وفرضته ثانية في 17 فبراير 1951 م شريطة أن يمتد هذا الحظر حتى أبريل 1951 م. =

ونحن نرى أن هذا الحكم لا يؤيد مثل هذا الرأي، لأن عبارة «شحن Shippment» التي أعطاها صاحب هذا الرأي مثل هذا المعنى الواسع ترد عادة في جميع العقود سيف، إلا إذا كان موضوع العقد بضاعة عائمة، فحينئذٍ ينص العقد صراحة على ذلك.

ويلتزم القضاء بأن يدرس بعناية جميع الظروف المحيطة بكل قضية على حدة. فقد لا تتوافر البضاعة محل العقد في أي مكان آخر غير بلد التصدير. ولا يلتزم البائع في هذه الحالة بشراء بضاعة عائمة وارسالها للمشتري أو التعاقد على بضاعة مماثلة من أي بلد آخر لعدم توافر مثل هذه البضاعة. ويقع عبء اثبات ذلك على عاتق البائع. كما يتحمل البائع أيضاً عبء إثبات استحالة التصدير من ميناء الشحن الذي نص عليه عقد البيع على الرغم من

= حصل البائع على ترخيص بتصدير البضاعة في 26 سبتمبر 1950 م. صالحة لغاية 26 ديسمبر 1950 م مع خضوعها للالغاء في أي وقت.

أخطر البائع المشتري بعد تطبيق قرار المنع في 13 ديسمبر بعدم قدرته على الشحن.

ألغى المشتري العقد في 31 يناير 1951 م بحجة عدم شحن البائع للبضاعة في الفترة ما بين 4ـ 30 يناير 1951 م وهي الفترة التي تم فيها رفع الحظر على تصدير البضاعة.

فرفع الأمر للتحكيم وفقاً لنصوص العقد.

دفع البائع بعدم صحة الغاء العقد بسبب عدم إنقضاء فترة الشهرين الاضافيين التي نص عليها العقد: فقرر المحكمون بصحة دفع البائع. وأيد القاضي «ماكنير هذا القرار في المحكمة التجارية.

كما قررت محكمة الاستئناف هذا الحكم بقولها:

«لا يجوز أن المشتري من البائع الذي يجهز البضاعة للشحن ولا يتمكن من شحنها بسبب منع التصدير أن يجهزها للشحن ثانية ويشحنها فعلاً خلال فترة وجيزة (من 4 ـ 31 يناير). بل يجب أن تمتد فترة الشحن مدة الشهرين الاضافيين أو مدة الثمانية أشهر التي نص عقد البيع عليها.

إن عدم قيام البائع بشحن البضاعة في الفترة ما بين 4 ـ 31 يناير 1951 م صحيح قانوناً بسبب الظروف التي إحتاط البائع لها بصورة مسبقة وضمن العقد الشرط (المذكور أعلاه) الذي ينص على ذلك».

نلاحظ أن هذا القرار لم يتعرض لمناقشة التزام البائع بشحن بضاعة عائمة. ولا يجوز لنا أن نحمل هذا الحكم أكثر مما يحتمل. ونرجح أن عدم مطالبة المشتري بالزام البائع بشحن بضاعة عائمة سببها أن محل هذا العقد هو بذور قطن مصري، وقد لا تتوافر هذه البذور في أي مكان آخر غير مصر ـ شأنها شأن قضية:

Phoebus D, Kyprianou V. Cyprus Textiles Limited, (1957) 2 Lloyd's Rep. 60.

بذله الجهد المعقول Reasonable لتأمين ذلك[1].

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Walton (Grain & Shipping), Ltd. V. British Italian Trading Company Ltd. (1959) 1 Lloyd's Rep. 223.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من الزيت الهندي على أن تشحن البضاعة من الهند في شهري ديسمبر 1956 م/ يناير 1957 م سيف لندن. كما تضمن عقد البيع الشرط التالي: «تمتد فترة الشحن لمدة شهرين إضافيين إذا منع التصدير أو حصلت أعمال عدائية حالت دون شحن البضاعة أو تصديرها، أو فرضت السلطة تشريعات أو قرارات تحول دون ذلك، أو بسبب وقوع قوة قاهرة. كما ينفسخ العقد من تلقاء نفسه إذا انقضت فترة الشهرين الاضافيين دون أن يزول هذا المانع القانوني».

أصدرت الحكومة الهندية قراراً أخضعت البضاعة بموجبه لنظام إجازات التصدير، ولم يتمكن البائع من الحصول على إجازة تصدير البضاعة دون تقصير أو خطأ منه، ولم يتمكن بالتالي من شحن البضاعة وإرسالها للمشتري.

أخطر المشتري البائع بقراره بفسخ العقد وطالب البائع بالتعويض عما لحقه من ضرر في مارس 1957 وذلك قبل إنقضاء فترة الشهرين الاضافيين.

ترفع المشتري النزاع إلى القضاء. فحكمت المحكمة بما يلي:

«يعفى البائع من التزامه بتنفيذ العقد استناداً للشرط الصريح الذي نص العقد عليه ما دام قد بذل العناية والجهد المعقول للحصول على إجازة التصدير. وليس صحيحاً ما يدعيه المشتري بأن التزام البائع بالتصدير التزام مطلق (التزام بتحقيق غاية) إلا إذا نص عقد البيع صراحة على ذلك».

أنظر أيضاً قضية:

Vidlex & Co. (London), Ltd. V. R. Silcock & Sons, Ltd. (1960) Lloyd's Rep. Vol; II, Year 1956- 1960.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من بذور القطن المصري على أن يتم شحنها من مصر «سيف» أحد الموانئ البريطانية. وتضمن العقد نصاً مشابهاً للنص الوارد في القضية السابقة. منعت الحكومة المصرية تصدير هذه البضاعة إلا بموجب إجازة تصدير من الوزارة المختصة. فامتنع البائع عن تنفيذ التزامه بالشحن استناداً لهذا المنع دون أن يثبت أنه بذل الجهد المعقول للحصول على هذه الاجازة.

فحكمت المحكمة ضد البائع لسببين:

أ ـ لأن منع التصدير لم يكن مطلقاً، بل تم إخضاع البضاعة لنظام إجازة التصدير المسبقة.

ب ـ لأن البائع لم يثبت أنه قد بذل الجهد المعقول الذي يلتزم به للحصول على هذه الاجازة.

أنظر أيضاً قضية:

Ross T. Smyth & Co. Ld. (Liverpool) V.W.N. Lindsay Ltd. (Leith), (8th October 1958) 1 W.L.R. at PP. 1280- 1285.

باع المدعي في 14 سبتمبر 1951 م كمية 500 طناً من علف الخيل إلى المدعى اليه على أن يتم شحن البضاعة في شهري أكتوبر/ نوفمبر 1951 م من إيطاليا «سيف» جلاسكو. =

= قد تم التعاقد وفقاً للصيغة رقم 62 من عقود هيئة تجارة الحبوب في لندن.
كان تصدير هذه البضاعة من إيطاليا مسموحاً به وقت إبرام العقد بموجب إجازة تصدير مفتوحة. ولكن الحكومة الايطالية أصدرت في 20 أكتوبر 1951 م قراراً بمنع تصدير هذه المادة بموجب الاجازات المفتوحة إبتداء من 1 نوفمبر 1951 م أي بعد عشرة أيام من صدور القرار، وعمدت الحكومة إلى إخضاع تصديرها لنظام الاجازة المتفردة لكل شحنة على حدة.
إمتنع البائع عن شحن البضاعة خلال شهر أكتوبر، وأخطر المشتري في 1 نوفمبر بفسخ العقد مستنداً للسببين التاليين:
أ ـ لأن القانون الايطالي منع تصدير البضاعة، وليس باستطاعة البائع أن يتصرف بما يتعارض مع نصوص القانون.
ب ـ لأن عقد البيع قد نص على إنفساخ العقد من تلقاء نفسه في حالتي منع التصدير أو الحصار.
رفض المشتري دفع البائع ورفع دعواه للقضاء استناداً لما يلي:
أ ـ لم يثبت البائع أنه بذل الهمة الكافية والجهد المعقول للحصول على رخصة التصدير في الفترة من 20ـ 31 أكتوبر.
ب ـ أن العقد المبرم بينهما هو عقد بيع سيف يلتزم البائع بمقتضاه بشراء بضاعة عائمة لا تخضع لنظام الاجازة خلال المدة المحددة للشحن وذلك بشراء مستندات هذه البضاعة وإرسالها للمشتري تنفيذاً لالتزامه بشحن البضاعة.
وقد حكم القاضي «دفلن Devlin» بما يلي:
أ ـ لا يجوز للبائع أن يفسخ العقد استناداً لشرط منع التصدير الذي نص عليه العقد، لأن تصدير البضاعة لم يمنع خلال فترة الشحن كلها، بل تم المنع خلال شهر نوفمبر فقط. وان أثر هذا المنع يؤدي إلى اختصار فترة الشحن من 61 يوماً إلى 31 يوماً وهذا لا يعني استحالة الشحن بل مجرد خلق بعض الصعوبات أمام البائع.
ب ـ لا يعتبر البائع مخلاً بالتزامه بعدم شحن البضاعة حتى 20 أكتوبر، لأن من حقه أن يختار أي يوم للشحن خلال فترة الشحن وقبل صدور قرار منع التصدير.
ولكن البائع يعتبر مخلاً بالتزامه في الفترة من 20ـ 31 أكتوبر ما دام لم يستطع أن يثبت بذله الجهد المعقول لشحن البضاعة خلال هذه الفترة وأن الاستحالة تعود لقصر المدة».
ويتفق هذا الرأي مع الحكم الصادر في قضية:
In Re Anglo-Russian Merchants Traders & John Batt & Co London Ltd. (1917) 2 K.B. 679.
حيث تم التعاقد على بيع كمية من الألمنيوم على أن يتم شحنها من الولايات المتحدة في ديسمبر 1915 م يناير 1916 م سيف بريطانيا.
لم يتمكن البائع من شحن البضاعة بسبب منع السلطات الأمريكية لتصديرها في 7 ديسمبر 1915 م فحكم القضاء لمصلحة البائع، لأن منع التصدير كان فورياً ومفاجئاً، ولعدم استطاعة البائع تأمين البضاعة من أي مصدر آخر خلال فترة الشحن بسبب الحرب. ولا يعتبر البائع =

وقت ابرام العقد، بالحصول على الاجازة الضرورية لشحنها وتصديرها أو بارسال بضاعة عائمة أو بالتعاقد على بضاعة مماثلة من أي بلد آخر. فالتزامه هنا يعتبر التزاماً بتحقيق غاية، ولا يقبل منه بذل الجهد المعقول فقط لارسالها، كما رأينا سابقاً، إلا إذا نص العقد صراحة على خضوع هذه البضاعة لنظام اجازة التصدير أو الكوتا[1].

= مخلاً بالتزامه لعدم شحنه البضاعة في الفترة من 1ـ 7 أكتوبر ما دام يملك حق اختيار أي يوم يشاء لشحنها خلال فترة الشهرين المتفق عليها في عقد البيع.

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

K.C. Sethia (1944) Ltd. V. Portaumul Rameshwan (1950), (6 December 1949). 1 All E.R. at pp. 51- 59.

حيث تعاقد المدعي على شراء كمية من الجوت من المدعى عليه بموجب أربعة عقود وفقاً لنصوص عقد مؤسسة الجوت في لندن. وقد تم إبرام اثنين من هذه العقود في 28 يوليو 1947 والاثنين الآخرين في 5 سبتمبر 1947 م، شريطة أن يتم شحن البضاعة خلال أكتوبر 1948 م/ يناير 49 من الهند (كلكتا) سيف ايطاليا (جنوا). كما تم ترقيع اتفاق لاحق بين البائع والمشتري على تمديد فترة الشحن حتى أكتوبر 1948 م.

كان تصدير هذه المادة من الهند وقت إبرام هذا العقد خاضعاً لنظام الكوتا. ويتم تقدير الكمية التي يسمح بها لكل تاجر وفقاً لرقم أعماله في إحدى السنوات العشر السابقة لترقيع العقد (من 1937 م إلى 1946 م).

طالب البائع بمنحه كوتا التصدير استناداً لرقم أعماله في سنة 1946 م علماً بأنه لم يصدر في هذه السنة أية بضاعة إلى إيطاليا، وهو عالم بذلك. فتقدم بطلب استثنائي جديد منح بموجبه كوتا جديدة تعادل 1/2 الكمية التي تعاقد عليها.

رفع المشتري دعواه إلى القضاء مطالباً بالتعويض عن الضرر الذي لحقه نتيجة إخلال البائع بالتزامه بشحن البضاعة كلها وإرسالها في الوقت المحدد الذي نص عليه العقد.

فدفع البائع بأن نظام الكوتا جعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً. وقد كان هذا النظام قائماً وقت التعاقد. وإن تنفيذ العقد، استناداً لذلك، يعتبر خاضعاً لهذا الشرط باعتباره شرطاً ضمنياً في العقد.

وقد حكم القضاء بعدم صحة دفع البائع بقوله:

«لا يجوز أن يفترض وجود هذا الشرط الضمني إلا إذا اتجه قصد الطرفين إلى ذلك وقت إبرام العقد. ويعتبر التساؤل عن كفاية هذه الكوتا لوفاء البائع بالتزامه أم لا أمراً يخص البائع وحده فقط ولا علاقة للمشتري به. ويلتزم البائع بأن يعرف بصورة مسبقة:

أ ـ السنة التي يجب عليه أن يطلب منحه الكوتا على أساسها حتى يتسنى له الوفاء بالعقود التي أبرمها، وكمية البضاعة التي ستمنح له وفقاً لهذا الاختيار.

ب ـ مقدار الكمية التي تعاقد عليها مع المشترين الآخرين.

ونتيجة لذلك: لا يقبل إدعاء البائع بأن العقد يتضمن شرطاً ضمنياً يقضي بخضوعه لنظام الكوتا، علماً بأننا لا نستطيع أن نقرر مبدأ عاماً بالنسبة لذلك. بل يجب بحث كل قضية على حدة وفقاً للظروف المحيطة بها».

الفصل الخامس

التزام البائع بالتأمين على البضاعة

المبحث الأول: مصدر الالتزام بالتأمين

البيع البحري سيف كما رأينا سابقاً هو عقد لبيع البضاعة لقاء ثمن إجمالي يتضمن قيمة البضاعة، أجرة النقل وأقساط التأمين.

وهو عقد يلتزم البائع بمقتضاه بشحن البضاعة وإرسالها للمشتري وبالتأمين عليها، على نفقته لقاء الثمن الاجمالي الذي تم الاتفاق عليه.

نشأ هذا العقد وتطور كما رأينا سابقاً، تلبية لحاجات التجارة الدولية وتحقيقاً لمصلحة كل من البائع والمشتري اللذين يقيمان عادة في بلدين متباعدين. إذ يهدف البائع من وراء ذلك إلى الحصول على قيمة البضاعة نقداً بعد شحنها والتأمين عليها وارسالها للمشتري وذلك لقاء تسليم المستندات التي تمثلها دون أن ينتظر وصول البضاعة الفعلي إلى المرسل اليه، وهو يتفادى بذلك ما قد تتعرض له البضاعة من مخاطر أثناء مرحلة الشحن، أو المشاكل التي قد يثيرها المشتري (المرسل اليه) فيما يتعلق بأداء الثمن في الوقت المناسب خاصة (أن كلاً من البضاعة والمرسل إليه قد يبعدان عنه بآلاف الأميال). كما يهدف المشتري من هذا البيع إلى تجنب تجميد رأسماله فترة طويلة إذا اضطر مثلاً لدفع قيمة البضاعة نقداً وتعلق حقه بالتصرف بها حتى وصولها الفعلي وتسلمه لها. فهو يستطيع وفقاً لأحكام هذا العقد أن يتصرف بالبضاعة فور تسلمه المستندات التي يلتزم البائع بارسالها إليه فور شحن البضاعة. كما يتجنب المشتري مشاق إبرام عقد نقل البضاعة وعقد التأمين عليها في بلد بعيد عنه قد لا يعرف شيئاً عن عاداته التجارية وقوانينه.

يلتزم البائع إذن وفقاً لأحكام هذا العقد بابرام عقد تأمين مناسب على البضاعة وفقاً للشروط التي نص عقد البيع عليها وبصورة تتفق مع العادات والأحكام التجارية السارية المفعول في ميناء الشحن(1).

لا يتصرف البائع عند إبرامه عقد التأمين بصفته وكيلاً أو نائباً عن المشتري، بل هو يفي بالتزام مترتب في ذمته استناداً لعقد البيع نفسه. ويجوز للمشتري طلب فسخ عقد البيع والمطالبة بالتعويض إذا أخل البائع بهذا الالتزام.

ولا يعتبر وصول البضاعة سالمة إلى ميناء الوصول دليلاً كافياً على وفاء البائع بالتزامه إذا لم يبرم عنها عقد تأمين مناسب يتفق مع الشروط التي نص العقد عليها ويرسل بوليصة التأمين وبقية المستندات إلى المشتري(2).

المبحث الثاني: شروط التأمين

يلتزم البائع بالتأمين على البضاعة وفقاً للشروط التي نص عقد البيع عليها، ووفقاً للأعراف والعادات التجارية السارية المفعول وقت ابرام هذا العقد، وللتعامل التجاري السابق بين الطرفين(3).

كما يلتزم البائع، إذا لم يحدد عقد البيع نوع التأمين وشروطه، بالحصول على بوليصة تأمين ضد جميع الأخطار التي جرى العرف التجاري في ميناء الشحن بالتأمين ضدها. وذلك لأن هذه العادات هي التي يعتمد عليها في تحديد نطاق التزام البائع بالتأمين، وهي التي تكون موضع اهتمام

---

(1) تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 113.
باجيت، قانون البنوك، صفحة 572.
قضية:
Orient Co. Ltd. Brakke and Howlid (1913) 1K.B. 531.

(2) غوتر، قانون البيع سيف، صفحة 4.
سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 19.
كينيدي، البيع سيف، صفحة 74.

(3) أنظر في القضاء البريطاني قضية:
Vincentelli And Co. V. John Rowlett & Co. (20th July 1911) 1 Com. Cas. 310.

المتعاقدين وقت إبرام العقد[1].

ولا يكون البائع مسؤولاً إذا لم يؤمن البضاعة ضد بعض الأخطار المستحدثة إذا لم يتوقعها المتعاقدان وقت إبرام العقد.

التأمين ضد مخاطر الحرب:

لا يلتزم البائع بالتأمين ضد هذه المخاطر إذا أبرم عقد البيع زمن السلم ولو تم تنفيذه بعد نشوب الحرب إذا لم تكن هذه الحرب متوقعة وقت إبرام العقد ولو كانت العادات التجارية وقت تنفيذ العقد تقضي بذلك. ويقصد من هذا عدم إرهاق البائع بتحميله نفقات إضافية لم يكن يتوقعها[2]. ويعتبر ذلك مبدأ مستقراً في الفقه والقضاء البريطاني[3].

تعتبر بوليصة التأمين صحيحة إذا تضمنت شرطاً يعفي المؤمن من مخاطر الحرب ما لم ينص عقد البيع أو تقضي العادات التجارية السارية المفعول وقت التعاقد على خلاف ذلك. وقد أيدت الهيئة الاستئنافية الخاصة بالجمعية الإنكليزية لتجارة الجوت هذا الرأي في قضية:

C. Groom Limited V. Barber (1915) 1K.B. 316.

حيث قررت الهيئة بأن البوليصة التي تتضمن شرط **F.C. and S.** تكفي

---

(1) د. علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 519.

-القانون البحري البريطاني، جزء 9، صفحة 195.

(2) 1 ـ كينيدي، البيع سيف، صفحة 82.

(3) 2 ـ أنظر أيضاً قضية:

Law & Bonan Ltd. V. British American Tobaco Co. Ltd. (1916) 2 K.B. 605.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من الخيش في 6 مايو 1914 م شريطة أن يتم شحنها من الهند (كلكتا) سيف (سميرنا) بحيث تصل إلى ميناء التسليم «الوصول» في شهر سبتمبر 1914 م.

شحن البائع البضاعة بعد أن أُمِّن عليها وفقاً لشرط التأمين .F.C.& S.

غرقت السفينة الناقلة في 13 أغسطس نتيجة لغم بحري. فرفع المشتري دعواه مطالباً البائع بالثمن كما رفض تسليم المستندات.

ولكن المحكمة قضت بصحة وفاء البائع بالتزامه بالتأمين، إذ أنه لا يلتزم بالتأمين ضد أخطار حرب لم تكن متوقعة وقت إبرام العقد.

لوفاء البائع بالتزامه بالتأمين ما دامت العادات التجارية وقت التعاقد تقضي بذلك، ما لم ينص العقد على خلاف ذلك[1].

يحسن بطرفي عقد البيع أن لا يعتمدا كلياً على العادات التجارية لتحديد شروط عقد التأمين. لأن هذه العادات قد تختلف في ميناء الشحن عنها في ميناء الوصول، كما قد يختلف تفسيرها باختلاف البلاد والمحاكم كما سنرى عند شرحنا لشرط «جميع الأخطار» All Risks[2].

---

(1) وقد حكم القضاء البريطاني بذلك أيضاً أيام الحرب الأهلية الاسبانية في قضية:

Oulu O. sakesyetio V. Lavon (1940) 1 K.B. 750.

«حيث تم التعاقد في أكتوبر 1938 م على بيع كمية من الأخشاب شريطة أن يتم شحنها في شهر نوفمبر 1938 م سيف «عال». كما نص العقد على أن تتضمن البوليصة شرط التأمين ضد أخطار الحرب على أن يتحمل المشتري أية زيادة قد تطرأ على أقساط التأمين بعد 26/ سبتمبر 1935 م.

إرتفعت أقساط التأمين في الفترة ما بين إبرام العقد وتنفيذه من 3 بنساً إلى 30 بنساً عن كل 110 جنيه استرليني. وذلك بالنسبة لكافة السفن فيما عدا السفن الاسبانية واليونانية حيث ترك تقدير أقساط التأمين عن البضائع المشحونة عليها للمؤمن لديهم.

إضطر البائع أن يشحن البضاعة على سفينة إسبانية كي يضمن وصولها في الوقت الذي حدده العقد، ودفع مبلغ 5 جنيهات عن كل 100 جنيه من قيمة البضاعة. ولا يوجد أي دليل على توافر أية سفينة أخرى مناسبة، ورجع على المشتري بفارق أقساط التأمين. فحكمت محكمة الاستئناف في لندن لمصلحة البائع لأن تعيين السفينة كان متروكاً لاختياره، ولأن هذا الشرط يعتبر جزءاً من التزام البائع بشحن البضاعة.

وتتضمن بوليصة تأمين هيئة اللويدز شرط الاعفاء من أخطار الحرب .F.C. & S ما لم يتفق طرفا عقد التأمين على خلاف ذلك سواء بخط اليد أو بمحرر مستقل موقع من المؤمن لديه. ولذا يلجأ المتعاقدان سيف غالباً إلى تضمين عقودهم لهذا الشرط إذا رغب المشتري بتأمين البضاعة ضد أخطار الحرب.

هذا، بينما تنص المادة 2/230 من القانون التجاري في الولايات المتحدة الأمريكية على ما يلي:

«يلتزم البائع سيف بالحصول على بوليصة تأمين تشمل التأمين من أخطار الحرب، على أن تكون البوليصة صادرة وفقاً للشروط المتعارف عليها في ميناء الشحن، وأن تتضمن القيمة الحقيقية للبضاعة مقدرة بالعملة التي نص العقد عليها. ويجوز للبائع أن يضيف إلى الثمن أية زيادة تطرأ على أقساط التأمين من أخطار الحرب».

(2) ساسون، البيوع فوب وسيف، صفحة 118ـ 122.

يلتزم البائع بأن يراعي طبيعة البضاعة المشحونة، والسفينة الناقلة، وخط السير بين ميناءي الشحن والوصول عند ابرام عقد التأمين بصورة تحقق مصلحة المشتري[1]. فقد جرى العرف التجاري في تجارة اللحوم المثلجة التي يتم التعاقد عليها وفقاً لشروط عقد البيع سيف .C.I.F على أن يتم صدور بوليصة التأمين ضد جميع الأخطار نظراً للطبيعة الخاصة للبضاعة. وقد رفض القضاء البوليصة التي تعلق دفع التعويض على «التلف والهلاك الكلي للبضاعة والسفينة فقط»[2].

«To pay a total loss by total loss of vessel only».

وتتلخص وجهة نظر القضاء البريطاني هنا بضرورة تغطية البوليصة لجميع الأخطار المتعارف عليها، بينما لا تغطي البوليصة بموجب هذا الشرط التلف الجزئي الذي قد تتعرض له البضاعة أثناء مرحلة النقل البحري.

يجب أن يغطي التأمين، إذا لم تحدد شروطه بصورة مفصلة في عقد البيع، جميع الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة منذ اللحظة التي تنتقل فيها هذه الأخطار إلى المشتري، أي منذ تمام الشحن وإلى أن يتم تفريغ البضاعة في ميناء الوصول[3]. ويقصد بهذه الأخطار المخاطر المعتادة في النقل البحري. وهي لا تشمل عادة أخطار الحرب إلا إذا نص عقد البيع صراحة على ذلك، أو قضت بذلك العادات التجارية السارية المفعول وقت التعاقد في ميناء الشحن.

كما يلتزم البائع، إذا شحن البضاعة للمشتري بواسطة طريق أكثر خطراً من الطريق المعتاد، بتأمين البضاعة من هذه الأخطار الاضافية ويتحمل أية زيادة في أقساط التأمين.

---

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 26.

(2) كينيدي، البيع سيف، صفحة 75ـ 78.

باجيت، قانون البنوك، صفحة 571ـ 573.

قضية:

.Brothwick V. Bank Of Newzealand (1900)

(3) دكتور مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 620.

وقد جرى العرف لدى بعض شركات التأمين على إدراج شرط التأمين من المخزن إلى المخزن نظراً لعدم تغطية التأمين للأخطار السابقة للشحن والأخطار اللاحقة للتفريغ. وقد أدرجت هيئة اللويدز هذا الشرط في بوالص الشحن التي تصدرها، مثل البوالص الخاصة بشحن قشر القنب الهندي. إذ يغطي التأمين في هذه الحالة جميع الأخطار التي نصت عليها البوليصة منذ خروج البضاعة من مخازن البائع إلى أن يتم دخولها مخازن المشتري.

فإذا نصت البوليصة على اسم مخزن فقط دون أن تنص على إسم مخزن الوصول فإن فترة الشحن تمتد مدة 60 (ستين) يوماً من تاريخ تفريغ البضاعة في ميناء الوصول[1]. وقد تم ادراج هذا الشرط صراحة في عقد البيع، أو أنه يستفاد ضمناً كما لو اتفق المتعاقدان على أن يتم شحن البضاعة وفقاً لبوليصة هيئة اللويلز التي سبق ذكرها[2].

ويشترط المشتري عادة أن يتم التأمين وفقاً لهذا الشرط، لأن البوليصة العادية لا تغطي الأخطار التي تتعرض لها البضاعة في فترة الشحن والتفريغ ومرحلة ما قبل الشحن ومرحلة ما بعد التفريغ[3]. ويكون للمشتري في هذه الحالة حق الحصول على تعويض التأمين ولو هلكت البضاعة قبل شحنها إذا

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Ide & Chrisie V. Chalmers and White (1900) 5 Com. Cas 212.

كينيدي، المرجع السابق، صفحة 88، 90.

شاسون، المرجع السابق، صفحة 136.

(2) قضية:

Ide & Christie V. Chalmers & White (1900) 5 Com. Cas 212.

«حيث نص العقد على إبرام عقد تأمين على البضاعة وفقاً لشروط بوليصة هيئة اللويدز الخاصة بتجارة الجوت، وتتضمن هذه البوليصة شرط التأمين من المخزن إلى المخزن. فحصل البائع على بوليصة تأمين تتضمن الشرط التالي: «من المخزن إلى المخزن / أو / لأي مكان على رصيف ميناء الوصول». فاحترقت البضاعة على الرصيف بعد تفريغها. فحكمت المحكمة ضد البائع لأنه أخل بالتزامه ولم يؤمن على البضاعة من المخزن إلى المخزن وفقاً لشروط عقد البيع».

أنظر أيضاً قضية:

John Martin of London Ltd. V. Russell (1960) 1 Lloyds Rep. 554.

(3) سميث وكينن، القانون التجاري، صفحة 451، 452.

قبل المستندات التي ظهرها البائع لأمره[1].

يلتزم البائع إذا تم شحن البضاعة بموجب سند شحن متتابعين، أو إذا نص عقد البيع على السماح بتغيير السفينة في الطريق **Transhippment**، بأن يحصل على بوليصة تأمين مرحلة النقل كلها بما فيها عمليتي التفريغ والشحن المتوسطتين.

كما يلتزم البائع إذا اتفق المتعاقدان (بعد إبرام العقد وقبل تنفيذه) على تغيير ميناء الوصول، أن يدرج الميناء الجديد في بوليصة التأمين باعتباره ميناء وصول البضاعة. ويعتبر البائع قد أخل بالتزامه إذا نصت البوليصة على الميناء السابق فقط. وفي هذه الحالة، يجوز للمشتري أن يرفض المستندات ويطلب فسخ العقد مع التعويض[2].

إضافة إلى تغطية بوليصة التأمين لمرحلة النقل كلها، فإن هذه البوليصة يجب أن تقتصر على البضاعة محل العقد فقط. وذلك لأن اشتمال البوليصة على عدة بضائع قد يؤدي إلى تعارض مصالح المشترين (المرسل إليهم) وتشابكها مما يعرقل تقديم البضاعة على سبيل الضمان إلى البنك فاتح الاعتماد المستندي. كما قد يؤدي إلى منع المشترين من التصرف بالبضاعة خلال مرحلة النقل فتلتغي بذلك أهم ميزات البيع سيف، كما قد تعرقل رفع الدعوى ضد المؤمن لديه للمطالبة بالتعويض عن التلف الذي قد تتعرض له البضاعة.

---

(1) قضية:

J. Aron & Co. Incorporation V. Comptoir Wegiment (1928) - 34 Com. Cas 18.

حيث حكم القضاة: «جرير، سكراتون، وسانكي» بأن للمشتري أن يطالب بالتعويض استناداً للبوليصة الموجودة تحت يده عما لحق بالبضاعة من تلف قبل مرحلة النقل ما دامت البوليصة قد ظهرت لأمره ولو لم تكن له مصلحة بالبضاعة المؤمن عليها وقت حصول التلف».

ساسون، المرجع السابق، صفحة 137.

غوتر، المرجع السابق، صفحة 13.

(2) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، صفحة 722.

يلتزم البائع، كما قلنا سابقاً، بابرام عقد تأمين خاص بالبضاعة فقط. ولا يجوز له أن يحصل على بوليصة تأمين واحدة عن بضائع عدة خاصة بالمشتري فيما إذا كانت هذه البضائع محل عقود بيع متعددة. كما يجب أن تكون البوليصة قابلة للانتقال بواسطة التظهير ما لم ينص العقد على خلاف ذلك. ويلتزم البائع بتقديم البوليصة للمشتري (المرسل إليه) مع بقية المستندات قبل وصول البضاعة، ويجوز للمشتري أن يرفض استلام البضاعة إذا لم يتم تسليم البوليصة في هذا الموعد[1].

لا يلتزم البائع بأن يحصل على بوليصة التأمين لأمر المشتري مباشرة. بل يجوز له أن يحصل عليها لأمره وأن يعمد بعد ذلك لتظهيرها لأمر المشتري وتسليمها اليه مع بقية المستندات.

ويجب أن يؤخذ بعين الاعتبار وقت إبرام عقد التأمين، نوع البضاعة، نوع ودرجة السفينة الناقلة، خط السير، عادات وكفاءة ميناءي الشحن والتفريغ وأية اعتبارات أخرى قد تؤثر على زيادة الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة.

وتعتبر البوليصة التي تنص على إعفاء المؤمن من الخسارات الخاصة صحيحة ما لم ينص عقد البيع صراحة على ضرورة التأمين من هذه الخسارات كلها أو بعضها.

---

(1) قضية:

Orient Co. Ltd. V. Brakke & Howlid (1913) 1 K.B. 531.

حيث أقرت المحكمة رفض المشتري للمستندات بسبب تسليم البائع لها بعد وصول البضاعة، على الرغم من وصول البضاعة سالمة.

انظر أيضاً قضية:

Denbigh, Cowan & Co. V. Atcherley & Co. (1921) 90 L.J.H.B. 836.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من «التابيوكا» على أن يتم شحنها من جاوا سيف ليفربول، ويتم أداء الثمن لقاء تسليم المستندات أو أمر التسليم.

سلم البائع أمر التسليم للمشتري بعد وصول البضاعة، فرفض المشتري استلامها.

دفع البائع ضد المشتري بأن له الخيار في تنفيذ التزامه وفقاً لأحكام عقد البيع سيف أو وفقاً لأحكام عقد البيع البضاعة تسليم ميناء الوصول لقاء أمر التسليم.

رفض القضاء دفع البائع، وفسر عبارة «أمر التسليم» بأن المقصود منها هو إحلال أمر التسليم محل سند الشحن فقط ولا بد من تسليمه مع البوليصة قبل وصول البضاعة.

سامون، المرجع السابق، صفحة 134 ـ 138.

يجوز قبول وتسليم البوليصة التي تستثني بعض الأخطار إذا كانت عادات خط النقل تقضي بذلك[1]. ما لم ينص عقد البيع على خلاف ذلك.

يلتزم البائع أيضاً بأن يحصل على بوليصة تأمين تغطي الأخطار التي تتعرض لها البضاعة أثناء حيدان السفينة عن خط السير إذا تضمن سند الشحن نصاً يسمح للناقل بتغيير خط سير السفينة أثناء مرحلة النقل (الحيدان Diviation). حيث أنه لا يسأل المؤمن لديه عن الأضرار التي تلحق البضاعة إذا تم ذلك أثناء حيدان السفينة عن خط السير المؤمن ضده، أو بعد عودة السفينة إلى خط سيرها المعتاد مما يلحق أكبر الضرر بالمشتري. فهو لا يستطيع الرجوع على الناقل لأن سند الشحن يسمح له بالحيدان، كما لا يجوز له الرجوع على المؤمن لديه بالتعويض لأن بوليصة التأمين لا تغطي المخاطر التي تتم أثناء الحيدان. وبذلك ينحصر حقه بالرجوع على البائع فقط الذي يخشى إعساره أو إفلاسه.

ولا يجوز للمشتري الرجوع على المؤمن لديه استناداً للبولصة إذا حاد الناقل عن خط السير دون أن يسمح سند الشحن بذلك. وينحصر حقه في الرجوع هنا على الناقل فقط. ولذا تنص بوليصة الشحن عادة على الشرط التالي:

«تغطي البوليصة الأخطار الناتجة عن الحيدان شريطة أن يخطر المستأمن

---

(1) أنظر في القضاء الاسترالي قضية:
Palimar Ltd. V. Waters Trading Co. Ltd. (1945) 72 C.L.R. 405.
حيث تضمنت بوليصة التأمين شرطاً يعفي المؤمن لديه من مخاطر ضياع البضاعة في حالة إعادة الشحن فيما إذا تم ذلك بعد مرور 15 يوماً على بدء عملية اعادة الشحن أثناء الطريق دون أن تنتهي هذه العملية، وبذا تنتهي مسؤولية المؤمن لديه تماماً. فقدت البضاعة في سنغافورة أثناء إعادة شحنها. فرفض المشتري تسلم المستندات.
فحكمت المحكمة العليا في استراليا ضد المشتري بقولها:
«تعتبر البوليصة التي قدمها البائع من النوع المتعارف عليه تجارياً ما دام لا يمكنه الحصول على بوليصة تأمين تغطي مخاطر البضاعة لأكثر من 15 يوماً خلال عملية إعادة الشحن على الخط الملاحي الوحيد المتعارف عليه. ولا يجوز للمشتري أن يطالب بشروط أفضل من ذلك».
سامسون، المرجع السابق، صفحة 117ـ 118.

المؤمن بهذا الحيدان فور وصوله إلى علمه. ويوافق المستأمن على دفع أية رسوم إضافية».

يجوز للمشتري أن يرجع على الناقل أو البائع بزيادة أقساط التأمين وبالضرر الذي لحقه، أيهما كان مخطئاً. ومع ذلك تبقى مسؤولية المؤمن قائمة إذا تم الحيدان دون إرادة الناقل بسبب القوة القاهرة أو الظروف الطارئة(1).

يشترط في البوليصة أيضاً أن تغطي الأخطار التي تتعرض لها البضاعة نتيجة خطأ الناقل أو مستخدميه، والأخطار التي تتعرض لها البضاعة إذا تم شحنها على سطح السفينة، فيما إذا سمح عقد النقل بذلك ونص على عدم مسؤولية الناقل عن خطأ مستخدميه وتابعيه البحريين(2).

---

(1) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 318 ـ 330.
وينص الشرط هنا على ما يأتي:

Covared in case of diviation or change of voyage, provided notice be given immediately after receipt of advices and additional premium required be agreed.

(2) أنظر قضية:

Vincentelli & Co. V. John Rowlett & co. (1911) 16 Com. Cas. 310.

حيث حكم القاضي بيلهاك Bailhach بما يأتي:

«يلتزم البائع في عقد البيع سيف بابرام عقد نقل البضاعة بصورة تحقق مصالح المشتري وفقاً لما يجري عليه التعامل التجاري. كما يلتزم بابرام عقد تأمين عن البضاعة ضد جميع الأخطار التي قد تتعرض لها خلال مرحلة النقل البحري. وتتحقق مصالح المشتري في حالة تلف البضاعة، إما بالرجوع على الناقل استناداً لعقد النقل أو / وبالرجوع على المؤمن استناداً لبوليصة التأمين. ويجب علينا أن ننظر إلى العقدين معاً إذا أردنا أن نقرر فيما إذا كان البائع قد وفى بهذين الالتزامين أم لا.

فإذا استثنى عقد النقل خطأ الناقل ومستخدميه «وفقاً للعادات التجارية»، فإن البائع يلتزم في هذه الحالة بالتأمين ضد هذه الأخطار المستثناة كي تتوافر الحماية الكاملة للمشتري. إذ يلتزم البائع بالتأمين ضد جميع الأخطار التي قد تتعرض لها البضاعة في الطريق... فلا يقبل من البائع مثلاً أن يقدم بوليصة تأمين لا تغطي الأخطار التي تتعرض لها البضاعة التي تم شحنها على السطح، ولا تغطي أيضاً الأضرار التي تلحق البضاعة نتيجة خطأ الناقل أو مستخدميه إذا نص عقد النقل على عدم مسؤوليته عن ذلك... فهذا يعني أن البائع قد ترك البضاعة في هذه الحالة دون تأمين، مما يستلزم الحكم ضده بكامل الضرر الذي لحق البضاعة نتيجة ذلك».

يلتزم الناقل أخيراً بالتأمين على البضاعة بنفس العملة التي نص عقد البيع عليها أداة لوفاء الثمن كي لا يتحمل المشتري أخطار تذبذب أسعار الصرف واحتمالات تخفيض أسعار الملة، ما لم ينص عقد البيع على خلاف ذلك. ولكن القضاء البريطاني لم يتخذ موقفاً نهائياً بالنسبة لهذا الموضوع وان كان يميل إلى تبني الرأي الذي قدمناه أعلاه[1].

ولا يجوز للبائع أن يقدم للمشتري بوليصة شرف **Honour Policy**. كما لا يجوز له أن يؤمن على البضاعة وأجرة النقل بموجب عقدين منفصلين[2].

المبحث الثالث: ضرورة تقديم بوليصة تأمين مستقلة عن البضاعة

يعتبر التزام البائع بابرام عقد النقل وعقد التأمين وتسليم المستندات للمشتري وخاصة سند الشحن وبوليصة التأمين من أهم مميزات عقد البيع البحري سيف، نظراً للدور الكبير الذي تؤديه هذه المستندات في التجارة الدولية. إذ يتم التعامل التجاري بالبضاعة غالباً بواسطة المستندات الممثلة

---

(1) قضية:

Donald H. Scott & Co. V. Barclays Bank (1923) 16 Com. Cas. 253.

حيث حدد العقد قيمة البضاعة سيف بمبلغ 2375 جنيهاً استرلينياً. نقدم البائع للمشتري أمريكية بما يعادل هذا المبلغ بالدولارات. فحكم القضاء بصحة رفض المشتري لهذه الشهادة لأن التأمين لم يتم بنفس العملة التي نص العقد عليها أداة لوفاء الثمن. وقال القاضي سكراتون بهذا الصدد:

«يثور التساؤل هنا فيما إذا كان من الضروري تقديم بولصة تأمين بالجنية الاسترليني إذا كان الجنيه هو العملة التي تم بها فتح الاعتماد في البيع سيف...

فالشخص الذي يطلب تأميناً بالجنيه الاسترليني لا يتحقق له هذا التأمين إذا كانت البوليصة التي قدمت اليه قد صدرت بعملة أخرى. لأن قيمة البوليصة بالدولار قد لا تحقق له الغطاء الكافي عند تحقق الضرر بسبب أخطار أسعار الصرف.

ويثير هذا السؤال مسألة غاية في الأهمية، وانني لأحجم عن اتخاذ قرار محدد فيه نظراً لعدم وجود المبادئ الكافية التي تساعدني على ذلك».

أنظر ج. ب. ميللر، الاعتماد المستندي، صفحة 109ـ 110.

(2) ديفيس، الاعتماد المستندي، صفحة 136 ـ 142.

قضية:

Loders & Nucoline Ltd. V. Bank of Newzealand (1929) 33 Ll.L.Rep. 70.

لهذه البضاعة بطريق التظهير أو المناولة. كما يعتمد الائتمان المستندي الذي تفتحه البنوك لتمويل أثمان البضائع على المستندات لتغطية الأخطار المتوقعة التي قد تنجم عن إفلاس المشتري الذي يطلب فتح الاعتماد، أو عن تلف البضاعة أثناء مرحلة النقل البحري الذي يغطي غالباً بواسطة بوليصة التأمين التي تعتبر عنصراً عاماً من عناصر هذا الضمان[1]. بذل المشرع جهده سواء بواسطة التشريعات الوطنية أو الاتفاقيات الدولية، لتنظيم هذه المستندات من حيث شروط اصدارها أو التعامل بها. كما ساهم العرف التجاري إلى حد كبير بترسيخ أسس هذا التعامل.

وقد استقر العرف التجاري على ضرورة التزام البائع سيف بابرام عقد تأمين مستقل والحصول على بوليصة تأمين مستقلة عن البضاعة الخاصة بكل عقد نظراً للمصالح الاقتصادية الهامة التي تترتب على هذه المستندات وخاصة سند الشحن وبوليصة التأمين في التعامل التجاري، سواء بالنسبة لطرفي العقد أو لخلفهما أو بالنسبة للبنوك التي قد تقوم بتمويل التجارة الخارجية.

فلا يجوز للبائع سيف أن يشحن البضاعة محل العقد مع غيرها من البضائع بموجب بوليصة تأمين واحدة، بل لا بد لكل بضاعة من بوليصة مستقلة خاصة بها وحدها. ويجوز للمشتري أن يرفض المستندات والبضاعة إذا أخل البائع بهذا الالتزام ولو وصلت البضاعة سالمة إلى ميناء الوصول[2]. وقد أقر الفقه والقضاء البريطاني على ذلك[3].

إستناداً لما تقدم، يلتزم البائع إذا شحن عدة صفقات من بضاعة واحدة

---

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 695 وما بعدها.
ساسون، المرجع السابق، صفحة 135.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 74ـ 87.
ساسون، المرجع السابق، صفحة 134 ـ 138.

(3) أنظر في القضاء البريطاني:

Hickox V. Adams (1876) 34 L.T. 404.

Manber Saccharine Co. Ltd. V. Corn Products & Co. Lt, (1919) 1 K.B. 198.

Turner L.Juaili V. Universal Marine Insurance Co. (1862).

لمشترين متعددين بأن يبرم عقد تأمين مستقل عن كل صفقة[1]. كما يلتزم بتقديم بوليصة تأمين مستقلة عن كل صفقة ولو كانت الشحنة مؤلفة من صفقات عدة لمشتري واحد ما دام التعاقد عليها قد تم بموجب عدة عقود بيع، ما لم تنص هذه العقود على غير ذلك. لأن مصلحة المشتري وطبيعة وأحكام عقد البيع سيف تتطلب ذلك للأسباب التالية:

1 - إن عدم وجود بوليصة تأمين مستقلة عن البضاعة يعرقل التصرف بها وهي في مرحلة النقل البحري. وهذا يتناقض مع أهم أهداف البيع البحري سيف.

2 - إن عدم وجود بوليصة التأمين يعرقل حق المشتري بالرجوع على المؤمن لديه بالتعويض عن الضرر الذي لحق البضاعة.

3 - إن عدم وجود بوليصة مستقلة يؤدي إلى امتناع البنوك عن تمويل التجارة الخارجية، وخاصة تجارة الاستيراد، نظراً لارتباط حقها بالرجوع على المؤمن بحقوق مشترين آخرين لا صلة لها بهم.

4 - إن عدم توافر هذه البوليصة يؤدي إلى تجميد رأس مال المشتري حتى يتم وصول البضاعة نظراً لعدم قدرته على التصرف بها أثناء مرحلة النقل لاحجام التجار عن قبول بوليصة مشتركة. وهذا يتناقض مع أهداف البيع سيف.

5 - إن تقدم بوليصة مستقلة يتفق وما اتجهت اليه نية المتعاقدين وقت إبرام العقد، خاصة وأن عقد التأمين يبرم لمصلحة المشتري. ولو أراد المتعاقدان غير ذلك لضمنا عقد البيع شرطاً صريحاً مخالفاً.

ويلتزم البائع إذا حصل على بوليصة تأمين عائمة **Flooting Policy** عن بضائعه، وهو الغالب عملاً بالنسبة للمؤسسات التجارية الكبرى، بأن يسلم المشتري بوليصة تأمين مستقلة عن كل صفقة[2].

---

(1) باجيت، قانون البنوك، صفحة 571.
مصطفى طه، القانون البحري، صفحة 620.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 74 و118.
قضية:
= Biddle Brotheres V. E. Clements Horst and Co. (1910) 16 Co. Cas. 8.

المبحث الرابع: القيمة التي يجب أن يغطيها التأمين

ما هي القيمة التي يجب أن يغطيها التأمين الذي يبرمه البائع... هل يغطي هذا التأمين قيمة البضاعة سيف التي نص عقد البيع عليها، أم قيمتها في ميناء الوصول في الوقت المحدد لوصولها أو الذي يحتمل أن تصل فيه... أم قيمتها يوم تسليم المستندات في ميناء الشحن أو في ميناء الوصول...

يتفق الفقه والقضاء على أن تغطي قيمة التأمين قيمة البضاعة سيف ما لم ينص عقد البيع على خلاف ذلك. فإذا نص العقد على أن يتم تأمين البضاعة لقاء مبلغ محدد وجب على البائع التقيد بذلك والا أخل بالتزامه بالتأمين إذا أمن عليها بمبلغ أقل من ذلك.

ويعتد هنا بقيمة البضاعة سيف في ميناء الشحن لأن هذا الثمن هو وحده الذي تتجه إليه نية طرفي العقد، وهو أيضاً الثمن الذي إتفقا عليه وقت إبرام العقد[1]. كما يجب أن يعتد بقيمة البضاعة سيف في ميناء الشحن وقت إبرام العقد لا وقت تنفيذه. فقد ترتفع أسعار البضائع أو تنخفض خلال هذه الفترة مما يلحق الضرر بأحد الطرفين. إذ يتحمل البائع زيادة أقساط التأمين إذا ارتفعت الأسعار، بينما يتحمل المشتري خسارة مؤكدة إذا هلكت البضاعة وتم التأمين عليها بأقل من قيمة العقد.

تبنى الفقه البريطاني المبدأ المذكور أعلاه وقرر أن تكون قيمة التأمين مساوية لقيمة البضاعة في ميناء الشحن مضافاً إليها أجرة النقل وأقساط التأمين ورسوم الشحن. ويلتزم البنك فاتح الاعتماد المستندي بأن يرفض البوليصة إذا كانت قيمة التأمين أقل من قيمة البضاعة سيف التي نصت الفاتورة التجارية عليها[2]. كما تعتد القضاء البريطاني بقيمة البضاعة في ميناء الشحن وقت

= وقد حكم بها القضاة: «كينيدي، ويليامز، وهاملتون».

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 714.
مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 620.

(2) موريس ميغراه، محاضرات جليرت في الاعتماد المستندي لعام 1951 م، صفحة 30 ـ 34.
ـ «بينما يأخذ القضاء الفرنسي بغير ذلك: إذ يلتزم المشتري بقبول البوليصة إذا كانت قيمتها أقل من قيمة الفاتورة التجارية (القيمة سيف) بعد قبول البنك لها شريطة أن يتحمل البنك»

إبرام العقد مضافاً إليها أجرة النقل وأقساط التأمين وفقاً للأسعار السائدة وقت التعاقد وليس وقت شحن البضاعة وإرسالها. ولا يجوز أن تضاف زيادة أجور النقل وأقساط التأمين إلا باتفاق خاص يتم بين المتعاقدين[1]. ويحقق هذا المبدأ مصلحة كل من المشتري والبائع. فلا يتحمل البائع عبء التأمين على زيادة أجور النقل وأقساط التأمين، ويحمي المشتري من الخسارة في حالة إنخفاض أجور النقل وأقساط التأمين وقت الشحن عنها وقت إبرام العقد، فيما إذا هلكت البضاعة وعاد المشتري على المؤمن بالتعويض.

يجوز التأمين في البيع سيف بما يساوي قيمة البضاعة وأقساط التأمين إذا تم الاتفاق على تأجيل دفع أجرة النقل. ولا يجوز للمشتري رفض هذه البوليصة لأنه لن يخسر شيئاً فيما لو غرقت البضاعة في الطريق باعتبار أن أجرة النقل لا تتحقق في هذه الحالة وبالتالي لا يجوز له الرجوع بقيمتها على المؤمن ولو نصت البوليصة عليها ما دام لم يدفعها أو يلتزم بدفعها كي لا يثري على حساب الغير بدون سبب[2].

= قيمة التأمين التي لم تتم تغطيتها».

ـ مجلة بنك، عدد سبتمبر/ أكتوبر 1947 م.

ـ شميتوف، تجارة التصدير، صفحة 276 ـ 278.

(1) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 82ـ 85.

(2) أنظر قضية:

Tamvaco V. Lucas (1861) 30 L.J.Q.B. 243.

فقد تم التعاقد على بيع كمية من القمح بمبلغ إجمالي قدره 4626 جنيهاً استرلينياً على أن يتم شحنها سيف إلى أي ميناء مأمون في بريطانيا.

قدم البائع للمشتري سند شحن للبضاعة ينص على دفع الأجرة في ميناء الوصول، وفاتورة تجارية بمبلغ 4626 جنيهاً تتضمن أجرة النقل البالغة 1001,5 جنيهاً، وبوليصة تأمين بمبلغ 3600 جنيهاً فقط.

رفض المشتري المستندات لأن قيمة التأمين تقل عن الفاتورة التجارية بمبلغ 1026 ج. فدفع البائع بأن اقتطاع أجرة النقل من الفاتورة يجعل قيمتها مساوية تقريباً لقيمة البوليصة مع فارق بسيط لا يجوز أن يؤدي لفسخ العقد.

فحكم القضاء لمصلحة البائع. وقال القاضي بلاكبورن **Blakborn** في معرض الحكم ما يلي:

«إنني أتفق مع زملائي القضاة «مويتون وكوكبورن» بقولهم: لا يلتزم البائع بأن يضمن أجرة =

نستنتج من هذا كله أن الفقه والقضاء العربي والبريطاني قد استقرا على أن يتم التأمين على البضاعة بما يساوي قيمتها سيف وقت إبرام العقد في ميناء الشحن وهي القيمة التي ينص عقد البيع عليها ويواجهها طرفا العقد وقت التعاقد. ويجوز للبائع أن يستثني أجرة النقل من هذا التأمين إذا اتفق المشتري، أو قضت العادات التجارية، بأن يتم دفعها في ميناء الوصول. وينص العقد غالباً على أن يضاف إلى ذلك نسبة 10 أو 15% من هذه القيمة[1]، وتمثل هذه الزيادة الربح الذي يتوقعه المشتري من هذه الصفقة.

= لنقل ضمن قيمة التأمين ما دام لم يتم دفع هذه الأجرة بعد. ولا تعتبر أجرة النقل في هذه الحالة على مخاطر المشتري... فلا يلتزم المشتري بدفع أجرة النقل إذا غرقت البضاعة في الطريق. فلو تضمنت البوليصة هذه الأجرة يكون معنى ذلك حصول المشتري على منفعة لم يدفع عنها أي مقابل».

- أنظر أيضاً قضية:

Lorders & Nocoline Ltd. V. The Bank of Newzealand (1929) 33 Ll.L. Rep. 70.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من لباب جوز الهند على أن يتم شحنها من أستراليا سيف لندن. واشترط المتعاقدان في عقد البيع أن يتم التأمين على البضاعة بمبلغ يساوي القيمة التي نص العقد عليها مضافاً إليها 5% من هذه القيمة. كما نص العقد أيضاً على دفع أجرة النقل في ميناء الوصول.

أبرم البائع عقد تأمين عن البضاعة بهذه القيمة دون أن يضيف إليها أجرة النقل تنفيذاً لهذا الشرط. ونصت البوليصة على أن تدخل الأجرة ضمن قيمة التأمين منذ تمام دفعها.

غرقت السفينة في الطريق قبل دفع أجرة النقل. ورفض المشتري المستندات لعدم دخول أجرة النقل ضمن قيمة التأمين. فحكم القضاء ضده بقوله:

«لا يجوز للمشتري رفض هذه البوليصة ما دام لم يتم دفع الأجرة بعد، ولأنه لا يجوز للمشتري أن يرجع على المؤمن في حالة شمول البوليصة لها ما دام المشتري لم يدفعها بعد كي لا يثري على حساب الغير بدون سبب».

- ساسون، المرجع السابق، صفحة 126ـ 130.

(1) تنص المادة 5 من القواعد الدولية الموحدة للبيع سيف الصادرة عن غرفة التجارة الدولية عام 1953 م على أن يضاف مبلغ 10% إلى قيمة البضاعة سيف التي نص عقد البيع عليها. وهي قواعد إتفاقية غير ملزمة.

- شميتوف، تجارة التصدير، صفحة 27.

المبحث الخامس

التأمين على البضاعة بمبلغ أكبر مما تم الاتفاق عليه

قد ترتفع أسعار البضاعة وأجور النقل وأقساط التأمين في الفترة ما بين ابرام عقد البيع وتنفيذه، فيعمد البائع إلى إبرام عقد تأمين على البضاعة بمبلغ يتجاوز قيمتها سيف في ميناء الشحن وقت إبرام العقد. وقد يتم ذلك بموجب بوليصة تأمين واحدة أو بموجب بوالص عدة. فهل يجوز للبائع في هذه الحالة أن يرجع على المشتري للحصول على فارق القيمة إذا هلكت البضاعة في الطريق... ولا يجوز للمشتري أن يحتفظ بكامل هذه القيمة فيحصل بذلك على تعويض يفوق الخسارة التي لحقت به... استقر الفقه والقضاء البريطاني على حق المشتري بالحصول على كامل قيمة التأمين إذا أمن البائع على البضاعة بموجب عقد تأمين واحد وظهر البوليصة وسلمها للمشتري ما لم ينص عقد البيع صراحة أو ضمناً على غير ذلك. إذ لا مصلحة للبائع في الحصول على هذا الفارق، ويعتبر متبرعاً به للمشتري، كما انه لا يملك أن يدعي ضد المؤمن استناداً لبوليصة التأمين الموجودة تحت يد المشتري. إذ يلتزم البائع استناداً لاحكام عقد البيع سيف بالتأمين على البضاعة وفقاً للشروط التي نص عليها العقد، وقد وفى البائع بهذا الالتزام وظهر البوليصة وسلمها للمشتري. كما انتقلت مخاطر البضاعة للمشتري منذ الشحن وقبل هلاكها، فأي مصلحة للبائع في الحصول على التعويض عن هلاك البضاعة ما دام لا يتحمل مخاطرها وما دام أيضاً قد سبق له واستوفى ثمنها كاملاً لقاء تسليم المستندات التي تمثلها...

أما إذا احتفظ البائع بالبوليصة تحت يده وأرسل للمشتري خطاب ضمان بقيمة التأمين التي يلتزم بتغطيتها فقط، فقد المشتري حقه بالرجوع على المؤمن بكامل القيمة لأن احتفاظ البائع بالبوليصة دليل واضح على عدم رغبته بالتبرع بفارق القيمة للمشتري[1].

---

(1) أنظر قضية:

Landauer V. Asser (20 th January & 13 April 1905) 2 K.B. 184.

حيث تم التعاقد في 3 نوفمبر 1903 م على بيع 250 بالة من قشر القنب على أن يتم شحنها =

ويختلف الحكم لو أبرم البائع عقدي تأمين على البضاعة، أولهما بالقيمة التي يلتزم بتغطيتها وثانيهما بقيمة اضافية تغطي ارتفاع أسعار البضاعة

= من الفيليبين أو هونغ كونغ أو سنغافورة سيف لندن في الفترة ما بين 1 يناير و3 مارس 1904 م. ونص العقد على أن تساوي قيمة التأمين القيمة التي نصت عليها الفاتورة (الثمن، أقساط التأمين وأجرة النقل) مضافاً إليها 5% من هذه القيمة.

سلم البائع إلى المشتري فاتورة بقيمة 1054 جنيهاً مع سند الشحن وبوليصة التأمين بقيمة 280 جنيهاً، وبذلك تزيد قيمة التأمين عن القيمة التي يلتزم البائع بتغطيتها بما يعادل 173,3 جنيهاً.

حصل المشتري على تعويض التأمين على البضاعة نتيجة لتلف جزئي لحق بها أثناء الرحلة البحرية. فطالب البائع بفارق قيمة التأمين.

حكم المحكمون للبائع بهذا الفارق.

ولكن محكمة الاستئناف في لندن ألغت قرار المحكمين وقضت للمشتري بكامل التعويض بإجماع آراء القضاة: ألفرستون، كينيدي وريدلي.

قال القاضي اللورد ألفرستون Alverston, L.J. في معرض هذا الحكم:

«نص قرار التحكيم على حق البائع بفارق تعويض التأمين لأن نصوص العقد هي التي تحدد حقوق والتزامات الطرفين المتعاقدين. وقد نص هذا العقد على حق المشتري بالحصول على بوليصة تأمين بقيمة الفاتورة مضافاً إليها نسبة 5% من هذه القيمة وبذلك لا حق للبائع بهذا الفارق استناداً لهذا الشرط ... ولكنني أخالف رأي المحكمين لأن البائع بتظهيره البوليصة وتسليمها للمشتري فهو ينقل اليه جميع حقوق عقد التأمين والتزاماته، ولذا فانني لا أرى أي أساس قانوني يمكن أن تستند إليه مطالبة البائع بهذا الفارق بحيث يعتبر المشتري أميناً عليه. كما لا توجد للبائع أية مصلحة في البضاعة الهالكة».

كما قال القاضي كينيدي:

«لا يجوز للبائع أن يحصل على هذا الفارق ما لم ينص عقد البيع صراحة أو ضمناً على ذلك. ولا يوجد لدينا مثل هذا النص في هذه القضية. كما أنه ليس للبائع أية مصلحة في البضاعة يمكن له أن يبني عليها دعواه... أما إذا احتفظ البائع بالبوليصة وأرسل للمشتري خطاب ضمان بقيمة التأمين التي يلتزم بتغطيتها لاختلف الأمر، ولما كان للمشتري أي حق على هذا الفارق.

ولا يقبل إدعاء البائع بأن تظهير البوليصة وإرسالها للمشتري قد تم بسبب خطأ أحد مستخدميه، كما أنه يعتبر مخالفاً للعادات التجارية وللتعامل السابق بينه وبين المشتري. حيث كان التعامل يقضي بإرسال خطاب ضمان يشير إلى هذه البوليصة فقط. كما لا يقبل إدعاءه أيضاً بأن قرار المحكمين قد أخذ في اعتباره هذا التعامل. لأن هذا القرار استند إلى نصوص العقد فقط. كما أنه لم يثبت لدى وجود مثل هذه العادات التجارية التي يدعيها البائع والتي تعتبر خروجاً على الفهم القانوني السليم...».

وقد أيد القاضي ريدلي هذا الرأي أيضاً.

وأجور النقل وأقساط التأمين واحتفظ بالبوليصة الثانية تحت يده. فلا يكون للمشتري في هذه الحالة أي حق على تعويض التأمين الذي تنص عليه البوليصة الاضافية[1].

ولا يتعارض هذا مع كون التأمين عقد تعويض عن الخسارة التي تلحق بالمستأمن نتيجة تحقق مخاطر معينة تم الاتفاق عليها مسبقاً، ولا يجوز أن يتجاوز مقدار التعويض مقدار الضرر الذي لحق بالمستأمن. لأن البائع هنا يؤمن على زيادة قيمة البضاعة وارتفاع أسعار أجور النقل وأقساط التأمين، ولا يعتبر حصوله على هذا التعويض إثراء على حساب الغير بدون سبب. كما أن للبائع مصلحة في هذه البضاعة وهو يؤمن ضد الأخطار التي قد تتعرض لها هذه المصلحة. كأن تهلك البضاعة في الطريق ويمتنع المشتري عن قبول المستندات وأداء الثمن، أو أن يرفض

---

(1) أنظر قضية:

Strass V. Spillers & Bakers, Ltd. (1911) 2 K.B. 759.

فقد نص العقد على أن تكون قيمة التأمين مساوية لقيمة البضاعة مضافاً إليها نسبة 5% من هذه القيمة. وقد أبرم البائع عقد تأمين مساو لهذه القيمة وحصل على بوليصة إضافية لأمره تغطي الزيادة التي طرأت على أسعار البضاعة بين وقت إبرام العقد ووقت شحن البضاعة.

حصل المشتري على قيمة التأمين التي نصت البوليصة عليها بعد هلاك البضاعة في الطريق. فأرسل له البائع البوليصة الثانية لتحصيلها ولكن المشتري احتفظ بقيمتها أيضاً... فحكم القضاء للبائع باسترداد هذه القيمة وبعدم حق المشتري على تعويض التأمين الذي حصل عليه إستناداً إليها».

ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 52ـ 53.

أنظر أيضاً قضية:

Ralli V. Universal Marine Insurance Co. (1862) 31 L.J. «Ch.» 313.

«فقد حكم القضاء في هذه القضية للبائع بفارق قيمة تعويض التأمين... إذ عندما باع البائع البضاعة للمشتري إنما باعه بضاعة عائمة كان قد أمن عليها بموجب بوليصتي تأمين تم إصدارهما قبل إبرام العقد بينهما، وظهر للمشتري إحداهما فقط (وهي البوليصة التي تغطي قيمة التأمين التي حددها العقد) واحتفظ بالأخرى.

وبذلك يعتبر عقد البيع وكأنه قد أشار اليها عند إبرامه باتفاق الطرفين.

أنظر أيضاً قضية:

Karinjee Ivanjee & Co. V. Malcolm (1926) 25 Ll.L. Rep. 28.

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 105ـ 107.

ـ ساسون، المرجع السابق، صفحة 158.

البوليصة بسبب عدم صحتها وفقاً لقانون بلد الاستيراد.

ولكنه لا يجوز للبائع أن يحصل على أي تعويض استناداً للبوليصة اذا قصد من وراء ذلك مجرد الحصول على كسب بدون سبب، ولم تكن له أية مصلحة في البضاعة المؤمن عليها[1].

---

(1) أرنولد، القانون البحري البريطاني، صفحة 211 و383.
- تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 114.
- جمال الحكيم، التأمين البحري، صفحة 39.
- سفيث وكينن، القانون التجاري، صفحة 267 - و451.
- نظم قانون التأمين البريطاني لعام 1906 م.
هذا الموضوع في المادة 32 وأطلق عليها تعبير «التأمين المزدوج ويجوز وفقاً لهذا القانون إبرام عقدي تأمين على البضاعة نفسها تغطي نفس المخاطر ونفس المصالح. ويجوز للمستأمن أن يعود على أي من المؤمنين بالتعويض عن الضرر الذي لحقه بحيث لا يتجاوز هذا التعويض مقدار الضرر. ويكون كل مؤمن مسؤولاً عن نسبة من هذا التعويض تتناسب مع القيمة التي أمن منها. ويعود كل مؤمن على بقية المؤمنين بما زاد على هذه النسبة.
ويختلف القانون البريطاني في ذلك عن القانون الفرنسي. إذ تنص المادة 359 من القانون الفرنسي على أنه إذا أبرز المستأمن عقدي تأمين على البضاعة دون غض منه وكان العقد الأول يغطي كامل قيمة البضاعة، كانت البوليصة الأولى صحيحة فقط دون البوليصة الثانية. ولا يسأل المؤمن الذي أصدر البوليصة الثانية عن تعويض الضرر بينما يحصل على نصف أقساط التأمين التي تم الاتفاق عليها. ولا يسأل المؤمن الثاني إلا عن فارق القيمة إذا كانت البوليصة الأولى لا تغطي كامل قيمة البضاعة.
ويأخذ القانون الأمريكي بهذا المبدأ أيضاً.
كما تنص المادة 201 من قانون التجارة البحرية المصري على نفس هذا المبدأ بقولها:
«إذا صدرت عدة سيكورتات على مشحون واحد بدون غش وكانت السيكورتاه الأولى معمولة على جميع قيمة ذلك المشحون، فهي التي يجري حكمها دون غيرها ويبرأ من الكفالة أصحاب السيكورتات المعمولة بعدها ولا يأخذون إلا تعويضاً بمقتضى المادة 191. وأما إذا كانت السيكورتاه الأولى لا تشمل جميع قيمة المشحون، فأصحاب السيكورتاه المعمولة بعدها يكفلون الباقي حسب تواريخ مشارطات السيكورتاه».
- ولا يعتبر أن هناك إزدواج في التأمين إذا اختلفت المخاطر أو المصالح المؤمن ضدها على الرغم من ورودها على بضاعة واحدة.
ففي قضية:
North British and Mercantile Insurance Co. V. London, Liverpool- And Globe Insurance Co. (1877) 2 Ch. D. 569.
تم التأمين على بضاعة مودعة في المخازن من قبل مالك البضاعة بموجب بوليصة تأمين ضد السرقة والحريق... كما أمن أمين المستودع البضاعة ضد نفس المخاطر. =

المبحث السادس: لا يجوز أن يكون البائع مؤمناً لديه

يهدف المشتري من التأمين على البضاعة خلال مرحلة النقل البحري إلى تحقيق أكبر قدر من الضمان من الأخطار التي تواجهها. كما يساهم هذا التأمين في إتاحة الفرصة أمام المشتري لتمويل البضاعة عن طريق البنوك المتخصصة في تمويل التجارة الخارجية بواسطة الاعتمادات المستندية لقاء تقديم مستندات البضاعة على سبيل الضمان. وتشكل بوليصة التأمين أهم عناصر هذا الضمان. ولذا لا بد لهذا الضمان من أن يكون فعالاً وصحيحاً وبعيداً عن كل شك أو نزاع.

لا شك أن بوليصة التأمين الصادرة عن إحدى شركات التأمين المعروفة بملاءتها تقدم للبنوك الطمأنينة والثقة بعدم تعرض مصالحها للخطر بعد فتحها للاعتماد المستندي لتمويل الصفقة التي تمثلها هذه البوليصة. إذ قد ينحصر حق البنك في الرجوع على المؤمن فقط إذا هلكت البضاعة في الطريق نتيجة خطر لا يسأل عنه الناقل أو البائع وكان المشتري قد أعلن إفلاسه قبل تسديد الدين المترتب في ذمته نحو البنك. أو كما لو أفلس البائع ورفض المشتري المستندات لعدم مطابقتها لشروط عقد البيع. ولا شك أن ضمان البنك (أو المشتري) يكون أقوى إذا كان التأمين صادراً عن مؤسسة مالية ضخمة منه لو كان صادراً عن البائع نفسه.

نتيجة لما تقدم، إننا نشارك الدكتور علي جمال الدين عوض رأيه بعدم صحة كون البائع مؤمناً لديه لأن ضمان المشتري لا يتحقق إذا كان البائع نفسه هو المؤمن لديه[1].

---

* حصل أمين المستودع على مبلغ التأمين من المؤمن الأول، بينما إمتنع المؤمن الثاني عن دفع التعويض للمالك بحجة شمول البوليصة الأولى لكامل قيمة البضاعة التي احترقت.

فحكم القضاء بما يلي:

«ليس للمؤمن لديه الذي أمن ضد مصلحة المالك الحق في اقتسام الضرر مع المؤمن لديه الثاني، لأن المصلحة التي أمن المالك عنها تختلف عن مصلحة أمين المستودع على الرغم من وحدة البضاعة المؤمن عليها».

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 714.

- علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 521. **

وقد أخذ الفقه والقضاء البريطاني بهذا المبدأ وقرر عدم صحة كون البائع مؤمناً لديه بخطاب ضمان يقدمه للمشتري بدلاً من بوليصة التأمين[1].

ويجوز للبائع أن يكون مؤمناً لديه في حالة واحدة فقط وهي فيما إذا كان مالكاً لعدة مؤسسات تجارية وكانت إحداها تعمل في حقل التأمين شريطة أن يرسل للمشتري بوليصة تأمين مشابهة للبوالص التي يصدرها لعملائه ما لم ينص عقد البيع صراحة على غير ذلك.

المبحث السابع: شرط التأمين ضد جميع الأخطار All Risks

قد يسعى المشتري للحصول على أكبر قدر من الضمان على البضاعة التي تعاقد عليها خلال مرحلة النقل البحري، فيشترط في عقد البيع أن يتم التأمين على البضاعة ضد جميع الأخطار All Risks. لأن بوليصة التأمين العادية لا تغطي جميع مخاطر البضاعة كالخسارات السببية مثل خطأ المستأمن الشخصي وخطأ الربان والبحارة والعيب الذاتي للبضاعة المؤمن عليها والخسارات النسبية حيث يعفى المؤمن من المسؤولية عن الخسارة التي تلحق البضاعة إذا لم تتجاوز نسبة معينة من قيمتها[2]. ويفضل المصدرون أيضاً أن يكون التأمين على البضاعة شاملاً لجميع الأخطار تجنباً لما قد ينشأ من مشاكل بينهم وبين المشترين في حالة تعرض البضاعة لبعض الأخطار. كما

= - بينما يرى الدكتور مصطفى طه عدم وجود أي مانع قانوني يحول دون قيام البائع بدور المؤمن لديه... مع مراعاة العادات التجارية المتبعة في ميناء الشحن ما لم يتم الاتفاق صراحة على خلاف ذلك».

مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 620.

(1) غوتر، المرجع السابق، صفحة 45ـ 46، وصفحة 18ـ 20.

- كينيدي، المرجع السابق، صفحة 92.

- قضية:

Oranje Ltd. V. Sargent & Sons (   ) 20 Ll.L. Rep. 329.

حيث قال القاضي «رولات **Rowlatt**» - لا يجوز أن يكون البائع مؤمناً لديه، إذ أنه يلتزم بتقديم بوليصة تأمين مناسبة للمشتري والا أخل بالتزامه».

(2) ثروت عبد الرحيم، إعفاء المؤمن من ضمان بعض الخسارات البحرية، رسالة دكتوراه، قدمت لجامعة القاهرة عام 1956 م، صفحة 102ـ 103.

تفضل البنوك التي تتولى عمليات تمويل التجارة الخارجية ذلك شريطة تحديد معنى هذا الشرط لأن ذلك أدعى إلى الطمأنينة وتوفير قدر أكبر من الضمان لعملياتها المالية.

أثار هذا الشرط كثيراً من المشاكل في الفقه والقضاء على الرغم من إيجازه وبساطته. فقد اختلفا كثيراً حول تحديد الأخطار التي تدخل في نطاقه والأخطار التي لا يشملها هذا النص. إذ يعتمد تفسيره إلى حد كبير على العادات التجارية المتبعة في صناعة التأمين والعادات التجارية السارية المفعول في البلد الذي صدرت فيه البوليصة. ونتيجة لذلك، يختلف تفسير هذا النص من بلد لآخر، كما تختلف مواقف البنوك من البوليصة التي تشتمل عليه. حتى أن بنك **Eastern Exchange Bank** في بريطانيا يرفض فتح أي إعتماد مستندي أو تأكيد مثل هذا الاعتماد إذا تضمنت البوليصة شرط التأمين من جميع الأخطار ما لم يتم تحديد هذا الشرط بصورة مسبقة. هذا بينما تشترط بعض البنوك على البائع حقها بالرجوع عليه إذا رفض المشتري هذه البوليصة. وقد عمد كل من الاتحاد الدولي للتأمين البحري وغرفة التجارة الدولية إلى شرح الاختلافات بين الدول حول تفسير هذا النص وخاصة بين كل من فرنسا وبريطانيا وأمريكا ولكنها لم تنجح في الوصول إلى معنى موحداً لهذا الشرط[1].

وقد يعني شرط **«جميع الأخطار All risks»** كل خطر أو خسارة تلحق بالبضاعة. ولكن الأمر ليس بهذه السهولة بل يجب علينا أن نرجع إلى نصوص العقد وإرادة الطرفين المتعاقدين والتعامل التجاري السابق بين المتعاقدين لتحديد هذا النص[2]. وقد تعرض القضاء البريطاني لهذا الشرط في قضية[3]:

---

(1) جوتردج وميغراه، الاعتمادات المصرفية، صفحة 98ـ 104.

(2) قضية:

Vicentelli & Co. V. John rowlett & Co. (1911) 16 Com. Cas. 310.

(3) ج. ب. ميللر، كتاب قضايا في الاعتمادات المستندية، صفحة 83ـ 84.

ـ باجيت، المرجع السابق، صفحة 573.

Yuil & Co. Ltd. V. Scott Ribson (1907) 1 K.B. 685.

«حيث تم التعاقد على شراء عدد من الماشية على أن تشحن من بونس آيرس سيف دوربان Durban. ونص العقد على أن يتم التأمين عن البضاعة ضد جميع الأخطار All risks وكانت العادات التجارية التي تأخذ بها هيئة اللويدز تقضي بعدم شمول هذا الشرط للأضرار الناجمة عن: الحجر، وضع اليد، المنع من السفر.

مرضت الماشية أثناء الرحلة فمنعت سلطات الميناء في ميناء الوصول تفريغها مما نجم عنه خسارة جسيمة للمشتري الذي لم يتمكن من الرجوع على شركة التأمين نظراً لعدم شمول البوليصة لهذا الخطر. فرفع المشتري دعواه ضد البائع لأنه لم يضمن عقد التأمين نصاً يقضي بتغطية هذا الخطر. فحكمت المحكمة لمصلحة المشتري بقولها: «تختلف العلاقة بين المؤمن والمستأمن عنها بين المشتري والبائع. إذ أن طبيعة البضاعة تفترض بأن البائع يعرف أن شرط التأمين من جميع الأخطار التي نص العقد عليه يجب أن يشمل الخطر الذي تعرضت له الماشية باعتباره خطراً محتملاً ومعروفاً في هذا النوع من التجارة على الرغم من العادات التي تأخذ بها هيئة اللويدز».

يلتزم البائع إذن أن يضمن البوليصة نصاً صريحاً يقضي بشمولها لهذا الخطر إلى جانب عبارة «جميع الأخطار All risks» ما دامت هذه العبارة لا تشمل الخطر المدعى به مكان إبرام عقد التأمين وفقاً لعادات هيئة اللويدز غير الملزمة.

هذا، بينما حكم القضاء في قضية لاحقة بعدم شمول هذا الشرط All risks للتلف الذي لحق بشحنة من الحمضيات نتيجة لسوء رصها. وعلل الحكم ذلك بقوله: «لا يفترض في هذا الشرط أن يشمل كل ضرر يلحق بالبضاعة مهما كان نوعه»[1].

---

(1) قضية:

Vincentelli & Co. V. John Rowlett & Co. (1911) 16 Com. Cas. 310.

حيث حكم القاضي بيلهاك في معرض تفسيره لهذا النص بما يلي:

«يلتزم البائع سيف بابرام عقد نقل للبضاعة يحقق مصلحة المشتري وفقاً لما يجري عليه =

تشمل عبارة جميع الأخطار عادة الأخطار المتوقعة التي جرى العرف التجاري وقت إبرام العقد على التأمين ضدها. فلا تشمل هذه العبارة مثلاً مخاطر الحرب إذا نشبت بعد إبرام عقد البيع ولم تكن متوقعة وقت إبرامه[1].

ويلتزم البائع بعدم النص في البوليصة على أية إعفاءات غير متعارف عليها بالنسبة لنوع البضاعة وطبيعة الرحلة ونوع السفينة الناقلة إذا نص العقد على شرط التأمين ضد جميع الأخطار[2].

يجري العمل في التأمين البحري على وضع شروط خاصة في بوليصة التأمين إلى جانب الشرط العام: التأمين ضد جميع الأخطار All risks، بالنسبة لبعض الأنواع من البضاعة كالبضائع المستعملة أو المعاد شحنها والبضائع التي يتم شحنها على سطح السفينة On decj. إذ يتم التأمين على هذه البضائع

= التعامل التجاري، وبابرام عقد تأمين ضد جميع الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة خلال الرحلة البحرية. وتتوفر مصلحة المشتري بواسطة الحقوق التي تنتقل اليه من عقد النقل ومن عقد التأمين. ويجب علينا أن ننظر إلى العقدين معاً إذا أردنا أن نقرر فيما إذا كان البائع قد وفى بهذين الالتزامين أم لا.

فلو استثنى عقد النقل خطأ الناقل ومستخدميه وجب على البائع أن يؤمن ضد هذه الأخطار كي تتوفر الحماية الصحيحة للمشتري. فكل ما يمكن أن يلحق البضاعة من أخطار أثناء الرحلة البحرية ولا يكون الناقل مسؤولاً عنه، يجب أن يكون مشمولاً بالتأمين. وقد يعني شرط جميع الأخطار؛ جميع الأخطار البحرية أو جميع الخسارات التي تلحق بالبضاعة. ويمكننا التحقق من ذلك من الرجوع إلى نصوص العقد وإرادة الطرفين وإلى العادات التجارية والتعامل التجاري السابق بين المتعادين.

ولا يعتبر البائع قد وفى بالتزامه في هذه القضية عندما سلم المشتري بوليصة تأمين لا تغطي مخاطر البضاعة المشحونة على السطح، كما استثنت في الوقت نفسه مسؤولية الناقل عن الأضرار التي تلحق البضاعة نتيجة لهذا النوع من الشحن. فهذا يعني في الواقع أنه ترك البضاعة المشحونة على السطح بدون تأمين مما يستلزم الحكم ضده بكامل الضرر الذي لحق بالبضاعة".

- كينيدي، المرجع السابق، صفحة 82.

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Vale V. Van Oppen (1921) 6 LI.L. Rep. 167.

(2) باجيت، المرجع السابق، صفحة 570ـ 571.

- جوتردج وميغراه، الاعتمادات المصرفية، صفحة 98ـ 100.

بشرط عدم ضمان بعض الأخطار **Free of Particular Averagr E.P.A** حتى (ولو نصت البوليصة على ضمانها من جميع الأخطار، ما لم يرد شرط خاص في البوليصة على ضمانها من هذه الأخطار بصورة صريحة ومباشرة. والسبب في ذلك هو كثرة تعرض البضاعة التي تشحن على السطح للمخاطر، والطبيعة الخاصة للبضاعة المستعملة أو التي يعاد شحنها. ويقع على المؤمن عبء إثبات توافر أحد هذه الأخطار كي يعفى من المسؤولية[1].

نضيف أخيراً أن شرط التأمين من جميع الأخطار لا يعفي المستأمن من عبء إثبات الضرر الذي لحق بالبضاعة والخطر الذي سبب هذا الضرر خلال مرحلة النقل البحري. ويجوز للمؤمن أن يثبت أن هذا الخطر لا يدخل ضمن نطاق الأخطار التي يشملها هذا النص كي يدرأ المسؤولية عن نفسه. ولكن إتساع وشمول هذا النص قد ينقل عبء الإثبات كلية إلى المؤمن إذا كانت الظروف المحيطة بالنقل تقدم الدليل الأولي على وقوع الضرر خلال مرحلة النقل البحري[2].

وقد حكم القضاء البريطاني بقوله[3]:

«يشمل شرط جميع الأخطار جميع الخسارات التي قد تلحق بالبضاعة أثناء مرحلة النقل البحري مهما كان نوع الأخطار التي تتعرض لها. ولذا فإن الضرر الناجم عن تعرض البضاعة للبلل بسبب التأخير غير المعتاد في إنجاز مرحلة النقل البحري يعتبر مشمولاً بهذا الشرط «جميع الأخطار All risks»[4].

---

(1) ثروت عبد الرحيم، المرجع السابق، صفحة 266 ـ 268.

(2) أرنولد، المرجع السابق، جزء 2، صفحة 855.

(3) قضية:

Schloss V. Stevens (1906).

وهي أول قضية عرضت على القضاء البريطاني بالنسبة لتفسير شرط «جميع الأخطار».

وقد حكم بها القاضي «والتون Walton».

ـ أرنولد، المرجع السابق، صفحة 856.

(4) بينما حكم القضاء البريطاني في حكم حديث له بما يلي:

«تلفت بعض الطرود أثناء مرحلة النقل البحري دون أن يتوافر أي دليل على أن هذا الضرر كان نتيجة حادثة بحرية، مع ثبوت ضعف هذه الطرود وقلة احتمالها»... فقررت المحكمة=

يحسن بالمتعاقدين إذن، دفعاً لأي خلاف في تفسير هذا الشرط، أن يحددا بقدر الامكان الأخطار التي يشملها النص، والعادات التجارية التي يرجع اليها في تفسيرها لم يتم تحديده من أخطار. ويفي البائع بالتزامه إذا قدم للمشتري بوليصة تأمين تنص على هذا الشرط وفقاً للعادات التجارية السارية في ميناء الشحن إذا لم ينص عقد البيع على خلاف ذلك[1].

المبحث الثامن: شهادة التأمين Insurance Certificate

تعمد بعض الشركات التجارية الكبرى إلى الحصول على بوليصة تأمين عائمة Flooting Policy بمبلغ كبير يغطي عادة عدداً كبيراً من الشحنات التي ترغب بتصديرها بدلاً من الحصول على بوليصة تأمين خاصة بكل شحنة على حدة، وذلك توفيراً للوقت والنفقات. ولا تعين هذه البوليصة عادة إسم السفينة أو السفن الناقلة والشروط الخاصة بكل شحنة، بل تقتصر على تحديد الشروط العامة للتأمين. كما تحصل هذه الشركات على شهادة تأمين مستقلة عن كل شحنة يتم تصديرها وذلك بعد إخطارها المؤمن لديه بذلك ما لم ينص عقد التأمين على خلاف ذلك.

لا تتضمن هذه الشهادة عادة جميع شروط التأمين التي يتم الاتفاق عليها في البوليصة بل يكتفي فيها بذكر بعض هذه الشروط ومن ثم الاحالة إلى البوليصة بالنسبة للشروط الأخرى. ويلتزم المستأمن باخطار المؤمن لديه بكل شحنة قبل تعرضها للمخاطر التي تم التأمين ضدها، وإلا فقد حقه بالتعويض إذا تم الاخطار بعد ذلك[2]. وقد تصدر شهادة التأمين استناداً إلى عقد التأمين

= بأن عدم ثبوت أية أخطار بحرية كانت السبب في وقوع هذا الضرر يستوجب رفض دعوى المستأمن بالتعويض عن الضرر.

(1) أرنولد، المرجع السابق، صفحة 856.

(2) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 253 ـ 256.
- بيج وبيتفولد، القانون التجاري، صفحة 242.
- بيرنس، القانون التجاري الاسكتلندي، صفحة 197ـ 202.
- آن ديكسون، القانون التجاري، صفحة 248ـ 260.
- بيج وبيرنس، الادخار والعلوم التجارية، صفحة 430، 435.

ذو الغطاء المفتوح ويختلف هذا النوع من التأمين عن البوليصة العائمة في أنه غير محدد المدة، بينما تحدد مدة البوليصة العائمة بمدة اثني عشر شهراً فقط. وتتضمن الشهادة التي تصدر استناداً لهذا الغطاء جميع شروط التأمين عادة. ولا يجوز للمستأمن أن يحتج ضد المؤمن بالشروط التي لم تدرج في هذه الشهادة على الرغم من النص عليها في عقد التأمين الذي تم اصدار هذا الغطاء بموجبه، بل على الرغم من إحالة الشهادة إلى هذا الغطاء[1]. ويلتزم المستأمن هنا أيضاً باخطار المؤمن بكل شحنة تتم وفقاً لهذا الغطاء ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك.

والسؤال هنا هو ما يلي: هل يعتبر تقديم هذه الشهادة في البيع البحري سيف كافياً لوفاء البائع بالتزامه بالتأمين أم لا . . .

إتفق الفقه والقضاء على عدم صحة تقديم هذه الشهادة في البيع البحري سيف لأنها لا تتضمن جميع الشروط التي نص عليها عقد التأمين على البضاعة، كما أنها لا تنقل للمشتري جميع حقوق عقد التأمين ولا يجوز له بالتالي الادعاء استناداً لها شأنها في ذلك شأن مذكرة سماسرة التأمين. فيجوز للمشتري إذاً أن يرفض هذه الشهادة ومستندات الشحن الأخرى وأن يطالب بالتالي بفسخ العقد مع التعويض، ما لم ينص عقد البيع صراحة على قبولها[2].

---

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 256ـ 258.

ـ قضية:

Phoenix Insurance Co. Of Hartford V. De Monchy (1929) 45 T.L.R. 543.

وقد حكم القضاء البريطاني بما يلي:

«تضمن الغطاء المفتوح الذي صدرت الشهادة بموجبه شرطاً يقضي بقصر الاختصاص على المحاكم السويسرية بالنسبة لجميع المنازعات الخاصة بعقد التأمين.

ولكن القضاء البريطاني لم يقبل بتطبيق هذا الشرط وقرر صلاحية المحاكم البريطانية للنظر في المنازعات الخاصة بشهادة التأمين لأنها لم تتضمن هذا الشرط صراحة على الرغم من احالتها على الغطاء نفسه».

(2) تشورلي وجيلز، القانون التجاري، صفحة 215 ـ 231.

ـ موريس ميغراه، محاضرات جلبرت في الاعتمادات المستندية، صفحة 30.

ـ شميتوف، المرجع السابق، صفحة 27.

ـ ميلس هولدن، الائتمان المصرفي، صفحة 242ـ 243، وصفحة 252.

ولكن بعض الكتاب الأمريكيين يقررون صحة تقديم هذه الشهادة. وهم يستندون في ذلك إلى التعامل التجاري في المبادلات الدولية، وإلى شهادة التأمين الأمريكية. إذ تصدر هذه الشهادة في الولايات المتحدة استناداً لبوليصة التأمين العائمة من خمس نسخ يوقع المؤمن على نسختين منها بحيث تصبحان قابلتين للتداول والانتقال بواسطة التظهير شأنهما في ذلك شأن البوليصة وفقاً للقانون الأمريكي وللعادات التجارية السارية هناك. ويحتفظ المؤمن بنسخة منها ويرسل النسختين الأخريين إلى المستأمن (المرسل إليه) على سبيل العلم دون توقيع. وتقبل البنوك الأمريكية عادة هذه الشهادة في البيع البحري سيف كما يلتزم المشتري بقبولها عند تقديمها اليه[1].

إستقر الفقه والقضاء البريطاني على عدم صحة تقديم هذه الشهادة في البيع البحري سيف ما لم ينص العقد صراحة على ذلك. فلا يجوز للبائع أن يلزم المشتري بقبولها. وقد قرر القضاء البريطاني ذلك في جميع القضايا التي عليه. وقد علل القاضي الشهير بيلهاش Bailhach الرأي بما يلي[2]:

«إستقر القضاء منذ الحكم الذي أصدره القاضي «بلاكبورن Blakborn» في قضية .Ireland V. Livingston (1872) L.R. 5H.L. 395

بل وقبل ذلك أيضاً، على أن يلتزم البائع في العقد سيف بتقديم سند شحن وفاتورة تجارية وبوليصة تأمين.

(1) غوتر، المرجع السابق، صفحة 45ـ 46.
ـ هورن، مبادئ التجارة الدولية وتطبيقاتها، صفحة 632 ـ 633 وصفحة 646.

(2) أنظر في القضاء البريطاني القضايا التالية:
Wilson, Holgate & Co. Ltd. V. Belgian Grain & Produce Co. Ltd. (1920)- 2 K.B. 1.
Orient Co. Ltd. V. Brakke & Howlid (1913) 1 K. B. 531.
Denligh, Cowan & Co. V. Atcherley & Co. (1921) 90 L.J.K.B. 861.
Manber Secharine Co. Ltd. V. Corn Products & Co. Ltd. (1919) 1 K.B. 198.
ـ ج. ب. ميللر، المرجع السابق، صفحة 84ـ 86.
ـ موريس ميتراه، قانون البنوك لباجيت، صفحة 571.
ـ القانون البحري البريطاني، جزء 9، صفحة 395.
ـ ديفيس، المرجع السابق، صفحة 136ـ 142.
ـ قضية:
Koskas V. Standard Marine Insurance Co. Ltd. (1927) Ll.L. Rep.

وتصدر شهادة التأمين عادة استناداً لبوليصة تأمين عائمة أو مفتوحة يحصل عليها البائع ليغطي عدداً كبيراً من بضائعه التي يهدف تصديرها بحيث تجاوز قيمتها قيمة البضاعة التي تم التعاقد عليها في هذه القضية. وإن ما يقوله الشهود في هذه القضية من حيث صحة التعامل بهذه الشهادة اختصاراً للوقت بحيث تصل للمستندات إلى المشتري قبل وصول البضاعة كي لا يتحمل النفقات التي تترتب عليها قبل التفريغ لا يعني أن يلتزم المشتري بقبولها. بل يجوز للمشتري أن يقبلها أو يرفضها وفقاً لمشيئته. وقد أقر الشهود ذلك أيضاً. إذ يتمانع المشتري في عقد البيع سيف بحق الادعاء مباشرة ضد المؤمن إذا حصل على بوليصة تأمين وكانت هذه البوليصة خاصة ببضائعه وحدها استناداً لهذه البوليصة الموجودة تحت يده. بينما ليس له هذا الحق استناداً لشهادة التأمين أو مذكرة سماسرة التأمين.

إستناداً لما تقدم، لا يجوز أن يجبر المشتري على قبول أي مستند غير البوليصة ما لم ينص عقد البيع صراحة على غير ذلك. كما لا يجوز أن يجبر على قبول أي مستند مشابه للمستند الذي تم الاتفاق عليه».

وقال القاضي «ماك كاردي **Mc Cardie**» في قضية أخرى(1).

1 ـ قال القاضي بيلهاش: يجوز للمشتري أن يقبل هذه الشهادة بدلاً من البوليصة. ولكنه لم يقل يلتزم المشتري بقبولها. إذ تشير هذه الشهادة إلى البوليصة العائمة دون أن تمثلها تماماً. كما لا تتضمن جميع شروطها وأحكامها. ولذا يجوز للمشتري أن يرفضها ما دام يجهل شروط التأمين التي نصت البوليصة الأصلية عليها.

2 ـ تدخل هذه الشهادة ضمن نطاق نظام قانوني يختلف عن النظام الذي يسود بوليصة التأمين. فالبوليصة وثيقة معروفة جيداً ومحددة المعالم والحقوق والالتزامات القانونية. بينما تعتبر الشهادة غامضة وغير محددة

---

(1) قضية:

Diamond Alkali Export Corporation V. El Bourgeois (1921) 3 K.B. 443.

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 93، 100.

ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 114.

قانوناً. إذ لا توجد لها أية صيغة قانونية محددة.

فالبوليصة هي المستند الوحيد الذي يلتزم البائع بتقديمه ويلتزم المشتري بقبوله إذا تضمنت جميع الشروط التي نص عقد البيع عليها.

3 ـ لا تدخل هذه الشهادة ـ وفقاً للقضاء البريطاني ـ ضمن أحكام قانون التأمين الصادر في 1906 م على الرغم من الحرج الذي قد يسببه ذلك لرجال الأعمال.

4 ـ لا يوجد أي عرف تجاري أو تعامل يقضي بقبول وثيقة تأمين غير البوليصة. وبذلك فإن بوليصة التأمين هي المستند الذي يلتزم البائع بتقديمه إلى أن يتم إثبات وجود مثل هذا العرف التجاري المدعى به. ويلتزم رجال الأعمال بأن ينصوا صراحة في عقود البيع على قبول الشهادة إذا أرادوا التخلص من هذا الحرج.

5 ـ يختلف حق المشتري بالدعوى استناداً للبوليصة عن حق الدعوى استناداً لشهادة التأمين وشهادة سماسرة التأمين. إذ يمتع في الأولى بحق الدعوى المباشرة ضد المؤمن بينما لا يملك هذا بالنسبة للمستندين الآخرين»[1].

ويقول القاضي اللورد «سكراتون Scratton»[2]

«يجب أن تتوافر في وثيقة التأمين التي يصح تقديمها في البيع البحري سيف ـ في حالة سكوت العقد أو وجود عرف مستقر يقضي بغير ذلك ـ الشروط التالية:

---

(1) تشرولي وجلز، القانون التجاري، صفحة 215ـ 231:

«لا تقبل الشهادة في البيع سيف. إذ يحتاج المشتري لبوليصة مستقلة يظهرها للمشتري الثاني أو البنك فاتح الاعتماد عند تصرفه بالبضاعة سواء بالبيع أو الرهن أو بتقديمها على سبيل الضمان وهي لا تزال في مرحلة النقل حتى لا يضطر للانتظار إلى أن تتم وصول البضاعة فعلاً، مما يتناقض مع أهم وظائف ومميزات البيع سيف».

(2) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 199ـ 201.

1 ـ يجب أن تنص الوثيقة على أنها بوليصة تأمين.
2 ـ يجب أن تكون صالحة للادعاء المباشر استناداً اليها.
3 ـ يجب أن تتضمن جميع شروط عقد التأمين، سواء في الوثيقة نفسها أو بالاحالة إلى وثيقة أخرى متعارف عليها بصورة جيدة».

أما بالنسبة لشهادة التأمين الأمريكية التي يجري التعامل بها في الولايات المتحدة على نطاق واسع والتي تمنح حاملها نفس الحقوق التي يتمتع بها حامل البوليصة ضد المؤمن، فيجوز للمشتري أن يقبلها ولكن لا يجوز أن يجبر عليها ما لم ينص عقد البيع على التزامه بقبولها. ويعتبر هذا مبدأ مستقراً في الفقه والقضاء البريطانيين[1]. ويضمن البائع الذي

---

(1) قضية:

Donald H. Scott and Company, Limited V. Barclays Bank, Limited (24- 25 January 1923) 2 K.B.2- (16 Com. Cas. 253).

حيث قال القاضي «بانكس Bankes» ما يلي:

«يجوز للبنك أن يرفض الشهادة الأمريكية التي قدمها البائع مع بقية المستندات لأنها لا تتضمن الشروط التي تم التأمين على أساسها والأخطار المؤمن منها. فالشهادة ينقصها الوضوح والكفاية الذاتية، إذ لا بد من أن ترفق بمستندات أخرى توضح أحكامها. وقد قال بهذا الرأي القاضي «ماك كاردي» عندما قرر أن شهادة التأمين لا تعادل البوليصة ولا ترقى إلى درجتها قانوناً. فهي وثيقة لاثبات عقد التأمين فقط، ولكنها لا تشتمل على جميع شروط عقد التأمين وما إذا كان هذا العقد قد أبرم وفقاً للشروط المتعارف عليها تجارياً أم لا. ولا يمكننا معرفة ذلك إلا بالرجوع إلى البوليصة نفسها. ولذا: لا يجوز أن يجبر المشتري على قبولها».

وقال القاضي اللورد سكراتون في هذا الحكم أيضاً:

«لا تعادل شهادة التأمين التي قدمها البائع في هذه القضية البوليصة. وهذا لا يعني أن جميع شهادات التأمين الأمريكية لا تعادل البوليصة، لأن المرء عندما ينظر إلى هذه الشهادة لا يرى جميع شروط التأمين والأخطار المؤمن منها. بل هي تحيل في أغلب الشروط إلى البوليصة التي صدرت إستناداً لها. ولذا: يجوز للبنك فاتح الاعتماد أن يرفضها ما دام لا يستطيع أن يعرف من هذه الشهادة جميع شروط التأمين وأحكامه.

ولا يعني هذا عدم صحة تقديم شهادة التأمين الأمريكية التي تبين جميع شروط التأمين على وجهها وتعطي لحاملها حق الادعاء المباشر استناداً لها. ولكنني لا أقضي في هذا الحكم بصحة قبولها أو عدمه».

ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 47ـ 51.

أنظر أيضاً قضية:

Muller, Maclean & Co. V. Leslie & Anderson (1921) 8 Ll.L. Rep. 328.

يقدم هذه الشهادة وجود البوليصة التي تشير إليها وتطابقها مع الشروط التي نص عليها العقد أو يقضي بها العرف. كما يضمن صحة الشروط التي تشتمل عليها[1].

ويجدر بنا أن نشير إلى أنه لا يفترض في البوليصة أن تتضمن جميع الشروط التي تم التأمين وفقاً لها والأخطار المستأمن منها. إذ يلتزم المشتري بقبول البوليصة التي تشير مثلاً إلى قانون دولة ما دون أن يلزم البائع بارفاق نسخة من هذا القانون مع البوليصة.

كما لا يجوز للمشتري أن يرفض البوليصة الأجنبية إذا كانت صحيحة وفقاً لقانون البلد الذي صدرت فيه[2]. فيما عدى حالة الحرب، كي لا يتهم المشتري بالتعامل مع بلد معاد. وسنشرح ذلك مفصلاً فيما بعد.

كما لا يجوز للبائع أن يقدم للمشتري شهادة تأمين بدلاً من البوليصة إذا

---

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 141 ـ 152.

ـ قضية:

A. C. Harper & Co. V. Mackechine & Co. (1925) 2 K.B. 423.

وقد نظر فيها القاضي الشهير «روش Roche».

(2) غوتر، المرجع السابق، صفحة 18ـ 20 وصفحة 47، 51.

ـ قضية:

Malmberg V. Evans & Co. (1924).

«حيث سلم البائع (سويدي الجنسية) بوليصة تأمين صادرة عن شركة سويدية وتنص على: اسم المؤمن، قيمة التأمين، الرحلة البحرية، وصف البضاعة واسم السفينة الناقلة. ولكنها لم تنص على شروط التأمين والأخطار المستأمن منها، بل اكتفت بالنص على الأخطار التي لا يشملها التأمين، ومن ثم أحالة إلى القانون السويدي وإلى البوليصة النموذجية فيما يخص شروط التأمين والأخطار المؤمنة. رفض المشتري هذه البوليصة، ورفع الأمر للقضاء:

فحكمت المحكمة بصحة تقديمها. وقال القاضي «سكراتون Scratton» في هذا الحكم:

«لا يجوز القول بعدم صحة هذه البوليصة لأنها أحالت إلى القانون السويدي وإلى البوليصة النموذجية. بوليصة تأمين اللويدز مثل تحيل إلى القانون البريطاني دون أن تنص على أحكام هذا القانون على وجهها، ولم يقل أحد بعد بعدم صحتها».

كما قال القاضي بيلهاش Bailhach:

«يكفي كي يفي البائع بالتزامه في البيع البحري سيف أن يقدم بوليصة تأمين صحيحة وفقاً لقانون بلد إصدارها، وهو البلد الذي يمارس فيه التاجر السويدي نشاطه».

تم التعاقد وفقاً لشروط العقد (C. and F) إذا وكله المشتري بالتأمين على البضاعة[1].

نستخلص من هذا كله ما يلي:

1 ـ لا توجد في الوقت الحالي أي عادة تجارية مستقرة يلتزم المشتري بموجبها بقبول أي مستند تأمين. كشهادة التأمين أو مذكرة سماسرة التأمين ـ غير البوليصة[2].

2 ـ لا تتضمن شهادة التأمين ومذكرة سماسرة التأمين جميع شروط عقد التأمين وأحكامه. وهي بذلك لا تعتبر معادلة للبوليصة. ولذا فانهما لا تكفيان لوفاء البائع بالتزامه في البيع سيف ما لم ينص العقد صراحة على قبولها.

3 ـ لم يقرر القضاء بعد بصورة قاطعة كفاية شهادة التأمين التي تنص على جميع شروط التأمين ـ مثل الشهادة الأمريكية ـ لوفاء البائع بالتزامه، ما لم تنقل هذه الشهادة للمشتري جميع حقوق عقد التأمين.

4 ـ لا يجوز للمشتري أن يطالب البائع الأجنبي بتقديم بوليصة تأمين صادرة في بلد المشتري إلا إذا نص عقد البيع صراحة على ذلك[3].

---

(1) أنظر قضية:

Muller Maclean & Co. V. Leslie & Anderson (1921) 8 Ll.L. Rep. 328.

(2) مذكرة السمسار أو مذكرة التغطية Broker Cover Note هي مستند يقدمه وكيل المؤمن أو عميله Agent إلى المستأمن بحيث يغطي الفترة الزمنية التي بين تقديم الطلب Proposal وقبول المؤمن لهذا الطلب وإصداره البوليصة. وتحدد مدة صلاحية هذا المستند عادة بأربعة عشر يوماً. ويغطي هذا المستند الأخطار التي يرغب المستأمن بالتأمين ضدها خلال هذه الفترة. كما ينتهي مفعوله بانتهاء هذه المدة أو باخطار المؤمن للمستأمن بعدم قبوله لطلبه.

وتصدر هيئة اللويدز عادة «شريحة Slip» بدلاً من هذه المذكرة. وهي تختلف عن المذكرة بأنها تتضمن قبول المؤمن لطلب المستأمن بحث ينعقد بذلك عقد التأمين بينهما.

ـ أنظر، سميث وكينن، القانون التجاري، صفحة 240.

(3) ماسون، المرجع السابق، صفحة 141ـ 152.

المبحث التاسع: مدى التزام البائع بصحة عقد التأمين

يلتزم البائع في البيع البحري سيف بأن يبرم عقد التأمين لدى مؤمن مليء ظاهر اليسار وقت ابرام هذا العقد. ولكن ضمان البائع لا يمتد ليشمل مثلاً عدم إعسار المؤمن أو إفلاسه بعد تحقق الخطر المؤمن ضده واستحقاق تعويض التأمين(1). بل ان هذا الضمان يمتد فقط حتى يتم تسليم البوليصة وبقية مستندات الشحن للمشتري (المرسل اليه). فلا يصح وفقاً لذلك تسليم البوليصة إذا كان المؤمن موسراً وقت إبرام العقد ولكنه أعسر أو أفلس قبل تسليمها أو أثناء هذا التسليم(2).

لا يضمن البائع أيضاً أن يحصل المشتري على كامل مبلغ التعويض في الدعوى التي قد يرفعها ضد المؤمن، إذ لا شأن له بذلك. كما لا يضمن إفلاس المؤمن أو إعساره بعد تسليم البوليصة إذ يعتبر ذلك من المخاطر التجارية التي يجب على المشتري أن يتحملها(3).

كما يلتزم البائع بضمان صحة عقد التأمين الذي أبرمه. فإذا حكم القضاء مثلاً بفسخ عقد التأمين أو بطلانه أو إبطاله دون خطأ ثابت في جانب المشتري، فإن البائع يلتزم بتعويضه عن الضرر الذي أصابه نتيجة لذلك على الرغم من قبوله البوليصة بحسن النية(4).

يجوز للمشتري أيضاً أن يرفض البوليصة والمستندات إذا أصبحت هذه

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 521.

(2) أنظر قضية: Schneider V. Burgett & Newsam (1915) 2 K.B. 379.

(3) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 104.

- قضية: Arnold Karberge & Co. V. Blythe (1916) 1 K.B. 495

(4) غوتر، المرجع السابق، صفحة 52.

- قضية: Harper and Co. Ld. V. Mackchnie & Co. (1925) 2 K.B. 423

«حيث حكمت المحكمة بفسخ عقد التأمين لعدم كشف البائع عن جميع عيوب البضاعة للمؤمن قبل إبرام العقد. كما قضت بتعويض المشتري عن الضرر الذي لحقه نتيجة إهمال البائع الذي أدى إلى فسخ العقد على الرغم من قبوله البوليصة بحسن نية».

غوتردج وميغراه، المرجع السابق، صفحة 98، 104.

ساسون، المرجع السابق، صفحة 155ـ 156.

البوليصة غير قانونية بسبب الحرب. كأن تكون صادرة عن شركة تأمين تحمل جنسية بلد معاد وقت تقديمها على الرغم من كونها صحيحة وقت إصدارها. أو إذا حرمت دولة المشتري التعامل مع البلد الذي صدرت فيه البوليصة والمستندات بحسن نية وكانت جميعها مطابقة لما جاء في عقد الاعتماد وخطاب الاعتماد[1].

(1) باجيت، المرجع السابق، صفحة 573.
- قضية:

Bass & Selve V. Bank Of Australasia (1904) 20 L.T.R. p. 431.

الفصل السادس

التزام البائع بتسليم المستندات

مقدمة

يجب علينا أن نشير منذ البدء إلى ضرورة التفرقة بين تسليم المستندات وتسليم البضاعة نفسها في البيع البحري سيف. إذ يتم تسليم البضاعة منذ تمام شحنها على السفينة في ميناء الشحن المتفق عليه إذا تم ذلك وفقاً للشروط التي نص عقد البيع عليها، ولا يلتزم البائع بتسليم البضاعة نفسها، أو بضمان تسلمها من قبل المشتري، في ميناء الوصول، لأن البيع سيف هو بيع للبضاعة تسليم ميناء الشحن.

ويتم تسليم المستندات بتسليمها للمشتري في الزمان والمكان اللذين نص عليهما عقد البيع بعد تظهير البائع للمستندات لأمر المشتري إذا كانت للأمر. ويكتفي بارسالها للمشتري أو المرسل إليه إذا كانت للحامل ـ وهذا نادر عملاً ـ.

وقد دفعت هذه التفرقة بين تسليم البضاعة وتسليم المستندات بعض الفقهاء إلى القول بأن البيع سيف يعتبر بيعاً للمستندات وليس بيعاً للبضاعة، وهذا غير صحيح كما بينا سابقاً[1]. فعقد البيع سيف بيع للبضاعة التي يتم

(1) أنظر ما سبق صفحة 31ـ 33.
ـ ساسون، المرجع السابق، صفحة 26.
ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 1ـ 6.
ـ قضية:
Arnold Karberge & Co. V. Blyth, Green, Jurdain and Co. (December 1915) 2 K.B. 379 or 1 K.B. 495.

تسليمها للمشتري بواسطة المستندات التي تمثلها وأهمها سند الشحن. وليس لهذه المستندات قيمة في حد ذاتها وإنما تستمد قيمتها من البضاعة التي تمثلها، وهي تؤدي بذلك دوراً هاماً في التجارة الدولية[1].

تعريف المادة 435/ 1 من القانون المدني المصري التسليم بما يلي:

«يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يستولي عليه استيلاء مادياً ما دام البائع قد أعلمه بذلك. ويحصل هذا التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع».

يكون التسليم إما قانونياً، وفي هذه الحالة لا يحتاج التسليم إلى تسليم المبيع الفعلي (المادي) للمشتري واستيلائه عليه ـ أو حكمياً وهو واجب إذا تم البيع على أساس العينة[2].

وتنص المادة 436 من القانون المدني المصري على ما يلي:

«إذا وجب تصدير المبيع للمشتري، فلا يتم التسليم إلا إذا وصل اليه ما لم يوجد إتفاق يقضي بغير ذلك».

تحدد المادتان السابقتان التزام البائع بالتسليم بصورة عامة، غير أن الظروف الاقتصادية التي أدت لنشوء عقد البيع سيف جعلت التزام البائع بالتسليم وطريقة هذا التسليم ووفاء البائع بالتزامه ذو طبيعة وصفات خاصة. ولا يتنافس ذلك مع أحكام القانون المدني المصري، بل هو يتفق معها وفقاً لما نصت عليه المادة 954 من هذا القانون.

إن وفاء البائع بالتزامه في البيع البحري سيف لا يتم بوضع البضاعة مادياً تحت تصرف المشتري بحيث يحوزها حيازة مادية، بل هو يتم ـ بسبب ظروف هذا البيع وأحكامه التي شرحناها سابقاً ـ بتسليم مستندات الشحن التي تمثلها وأهمها: سند الشحن، بوليصة التأمين والفاتورة التجارية، وبشحن البضاعة وتسليمها للناقل على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول وفقاً

(1) أنظر ما سبق، صفحة 72 ـ 73، وصفحة 29 ـ 32.
(2) سليمان مرقص، عقد البيع، نبذة 183 وما بعدها.
ـ السنهوري، البيع والمقايضة، صفحة 556 وما بعدها.

للشروط التي نص عقد البيع عليها وللعادات التجارية المتعارف عليها في ميناء الشحن. وقد أكدت ذلك المادة 77 من قانون التجارة المصري والمادة 92 من قانون التجارة الفرنسي[1].

فتسليم المستندات للمشتري يضع البضاعة قانوناً تحت تصرفه بحيث يستطيع ـ بواسطة مستندات الشحن ـ أن يبرم عليها التصرفات القانونية التي يريدها وهي لا تزال في الطريق، سواء بالبيع أو الرهن أو بتقديمها على سبيل الضمان للبنك فاتح الاعتماد المستندي. ويعتبر هذا من أهم مميزات البيع البحري سيف.

ويجدر بنا أن نشير إلى أن حيازة المشتري للمستندات الممثلة للبضاعة لا تعني حيازته المادية لها ما دام لم يتسلمها بعد في ميناء الوصول. وهذا ما أكدته المادة 954/ 2 من القانون المدني المصري بقولها:

«إذا تسلم شخص هذه المستندات وتسلم آخر البضاعة ذاتها وكان كلاهما حسن النية فإن الأفضلية تكون لمن تسلم البضاعة»[2]. ويتم ذلك غالباً إذا تصرف البائع أو المشتري بالبضاعة على سبيل البيع مثلاً بواسطة تظهير أو تسليم نسخ سند الشحن التي تمثلها ـ وهي ما زالت في الطريق ـ لعدة مشترين، وتسلم أحدهم البضاعة من الناقل بموجب إحدى نسخ هذا السند قبل غيره من حاملي النسخ الأخرى.

تؤدي هذه التفرقة بين تسليم البضاعة وتسليم المستندات التي تمثلها ـ كما سنرى عند بحثنا لالتزامات المشتري ـ إلى منح المشتري حقان في الرد: حق المشتري برد المستندات إذا كانت غير مطابقة لشروط عقد البيع، وحقه برد البضاعة نفسها إذا لم تتفق وشروط هذا العقد بعد تسلمه إياها في ميناء الوصول وفحصها للتأكد من مطابقتها على الرغم من مطابقة المستندات وقبوله لها.

ونشير أخيراً إلى أن تسليم البضاعة للمشتري في ميناء الوصول بصورة

---

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 715.

(2) السنهوري، المرجع السابق، صفحة 586 وما بعدها.

ـ مرقص، المرجع السابق، نبذة 154.

تتفق وشروط عقد البيع لا يكفي لوفائه بالتزامه بالتسليم وفقاً لأحكام البيع البحري سيف ما لم يسلم المستندات التي تمثلها في الزمان والمكان اللذين نص عليهما عقد البيع[1].

المبحث الأول: تسليم المستندات يكفي لوفاء البائع بالتزامه بالتسليم ولو هلكت البضاعة في الطريق

يلتزم البائع وفقاً لأحكام عقد البيع سيف بشحن البضاعة على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول وفقاً للشروط التي نص عليها العقد، وبالحصول على المستندات وتظهيرها وتسليمها للمشتري أو للبنك فاتح الاعتماد المستندي أو البنك الوسيط في الزمان والمكان اللذين نص العقد عليهما، ويعتبر هذا وفاء كاملاً منه بالتزامه بالتسليم. كما تنتقل مخاطر البضاعة للمشتري منذ تمام شحنها على السفينة الناقلة في ميناء الشحن. فإذا هلكت البضاعة أو تعيبت في الطريق فإن هلاكها أو تعيبها يكون على عاتق المشتري، ويكون له أن يرجع بالتعويض على المؤمن أو الناقل أو على كليهما معاً استناداً لبوليصة التأمين وسند الشحن.

يستنتج من هذا أن وفاء البائع بالتزامه يعتبر صحيحاً إذا سلم المستندات للمشتري على الرغم من هلاك البضاعة أو تعيبها قبل تسليم المستندات وبعد تمام شحنها. ولا يجوز للمشتري أن يرفض هذه المستندات بسبب الهلاك أو التعيب ما لم يثبت أن ذلك يعود إلى خطأ البائع نفسه.

وقد استقر القضاء البريطاني على هذا الرأي. وعلل القاضي «ماك كاردي **Mc Cardie**» ذلك بقوله:[2]

---

(1) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 205.

(2) أنظر قضية:

Manber Sackarine Co. V. Corn Products Co. (1919) 1 K.B. 198.

- تشارلزوورث، مبادئ القانون التجاري، صفحة 117.
- تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 113.
- سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 198.
- ساسون، المرجع السابق، صفحة 163- 169.
- كينيدي، المرجع السابق، صفحة 116- 117.

«إذا وفّى البائع بالتزامه وشحن البضاعة التي نص عقد البيع عليها وحصل على المستندات التي تضمنها العقد أو جرى عليها العرف بقصد تسليمها للمشتري، فإنني لا أستطيع أن أتصور إمكانية تأثر حقوق والتزامات الطرفين المتعاقدين بسبب غرق السفينة أو البضاعة ولو علم البائع بفقدانها قبل تسليم المستندات. ويعتبر البائع قد وفّى بالتزامه إذا غرقت البضاعة والسفينة قبل تسليم المستندات دون أن يعلم بذلك، وهذا متفق عليه».

يفي البائع بالتزامه أيضاً إذا سلم المستندات بعد علمه بهلاك البضاعة والسفينة. لأن تعرض البضاعة لخطر بحري يؤدي لهلاكها يعتبر من ضمن الأمور التي يجب أن يتوقعها المتعاقدان في البيع سيف. ويلتزم المشتري بأداء الثمن لقاء تسلمه هذه المستندات ولو كانت البضاعة وقت تسلمها راقدة في قاع البحر بسبب أخطار مشمولة أو غير مشمولة بعقد التأمين[1]، أو إذا تأكد لكل من المشتري والبائع وقت تسليم المستندات أن البضاعة لن تصل للمشتري بسبب حوادث غير متوقعة.

المبحث الثاني: مكان تسليم المستندات

يلتزم البائع بأن يسلم المستندات للمشتري في المكان الذي نص عليه عقد البيع. والأمر كذلك بالنسبة للبنك فاتح الاعتماد المستندي أو البنك الوسيط.

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Arnhold Karberge & Co. V. Blyth (1915) 1 K.B. 495.

- تشالمرز، المرجع السابق، صفحة 113.
- سكراتون، المرجع السابق، صفحة 198.
- غوتر، المرجع السابق، صفحة 22ـ 26.
- قضية:

C. Groom Ltd. V. Barber (1915) 1 K.B. 316.

حيث غرقت السفينة الناقلة للبضاعة قبل تسليم المستندات. فرفض المشتري تسلمها باعتبارها تمثل بضاعة مفقودة وقت التسليم، كما أنه لم يكن قد تم تخصيصها وقت فقدها وبالتالي لم تنتقل ملكيتها للمشتري بعد.

فحكم القاضي اللورد «آتكين «Atkin» بصحة تسليم هذه المستندات.

ويلتزم البائع وفقاً للرأي السائد في الفقه المصري بأن يسلم المستندات في موطن المشتري إذا لم يعين عقد البيع مكاناً لتسليمها[1]. بينما يقضي القضاء البريطاني - ويسايره الفقه في ذلك - بضرورة تسليم المستندات في مركز أعمال المشتري، فإذا لم يكن له مركز أعمال فإن تسليم المستندات يتم بإرسالها إلى محل إقامته Residence[2].

يجري العمل في التجارة الدولية بأن يرسل البائع هذه المستندات إلى وكيله في ميناء الوصول بحيث يتولى الأخير تسليمها للمشتري لقاء قبض الثمن. أو يرسلها البائع إلى البنك مباشرة إذا نص العقد على تسوية دين الثمن بواسطة الاعتماد المستندي، ويتولى البنك تسليمها لعميله المشتري لقاء استعادة ما دفعه أو لقاء خطاب ضمان كما سنرى فيما بعد.

لا يقتصر التزام البائع على إرسال المستندات فقط بل يمتد هذا الالتزام حتى يتم تسليمها فعلاً للمشتري. كما يلتزم البائع بإرسال وتسليم بديل لها إذا فقدت في الطريق قبل تسلمها[3]. فالتزام البائع هنا التزاماً بتحقيق غاية وليس التزاماً ببذل عناية.

المبحث الثالث: الوقت الذي يجب أن يتم فيه تسليم المستندات

يلتزم البائع بتسليم المستندات في الموعد الذي تم الاتفاق عليه بين الطرفين في عقد البيع، أو ضمن الفترة التي نص عليها هذا العقد[4]. كما يلتزم - إذا لم يحدد العقد موعداً أو فترة محددة للتسليم - بأن يسلمها للمشتري في أقرب وقت ممكن بعد شحن البضاعة على السفينة الناقلة بدون أي تأخير، أو خلال زمن معقول من تمام الشحن. فما هو المعيار الذي يمكن

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 531.

- علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 723.

(2) قضية: Ireland V. Livingston (1871) L.R. 5 H.L. 395.

- كينيدي، المرجع السابق، صفحة 8، و110.

(3) علي جمال الدين عوض، المرجعين السابقين.

- غوتر، المرجع السابق، صفحة 22 ـ 26.

(4) مرقس، عقد البيع، نبذة 192.

الاستناد إليه لتحديد هذا الزمن المعقول. . . يعتبر تحديد الزمن المعقول وفقاً للقضاء والفقه البريطاني قضية وقائع يعود تقديرها لمحكمة الموضوع في كل قضية على حدة وفقاً للظروف المحيطة بابرام عقد البيع وتنفيذه. ولا بد للمحكمة عند تحديد هذه الفترة الزمنية المعقولة من الرجوع إلى نصوص العقد وارادة الطرفين والعادات التجارية المتعارف عليها في ميناء الشحن. ولا بد أيضاً من النظر إلى طبيعة البضاعة المشحونة وإلى الصعوبات والعراقيل التي قد تتعرض لها البضاعة أثناء الشحن والتفريغ، وهل هي سريعة التلف بحيث أنها لا تحتمل الانتظار أم لا، وهل هي باهظة التكاليف في التخزين، وهل يحتمل أن ترتفع رسوم استيرادها قريباً. إذ يلتزم البائع بارسال وتسليم مستندات مثل هذه البضائع بسرعة أكبر من غيرها من البضائع[1].

ولا بد لنا في تقدير ذلك أيضاً من أن نأخذ في اعتبارنا قرب أو بعد ميناء الوصول. إذ يلتزم البائع بارسال المستندات بسرعة أكبر كلما قرب ميناء الوصول من ميناء الشحن. لأن الزمن عنصر أساسي من عناصر عقد البيع سيف. وتتحقق مصلحة المشتري على وجه أفضل كلما أسرع البائع بتسليم المستندات كي يتسنى للمشتري (المرسل إليه) التصرف بالبضاعة وهي لا تزال في مرحلة النقل أو استلامها من الناقل فور وصولها تجنباً لما قد تتعرض له من أخطار على أرصفة ميناء الوصول وفي المستودعات خاصة وأن عقد التأمين الذي يبرمه البائع على البضاعة قد لا يغطي الأخطار التي تتعرض لها بعد وصولها إلى ميناء الوصول[2].

ولكن: هل يلتزم البائع بتسليم المستندات للمشتري قبل وصول

---

(1) كينيدي، البيع سيف، صفحة 108- 109، وصفحة 152.
- تشارلز وورث، المرجع السابق، صفحة 151.
- عطية، بيع البضائع، صفحة 50.
- أنظر في القضاء البريطاني القضايا التالية:
- Johnson V. Taylor Bros. & Co. Ltd. (1917) A.C. 144.
- Landauer & Co. V. Carver & Speeding Bros. (1912) 2 K.B. 94.
- C. Sharpe & Co. V. Nosawa & Co. (1917) 2 K.B. 814.

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 530.
- علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 722.

البضاعة، أو قبل فتح عنابر السفينة... أم يقبل منه ذلك ولو تم التسليم بعد وصول البضاعة وفتح عنابر السفينة...

يأخذ القضاء الفرنسي بالرأي الذي يقضي بتسليم المستندات قبل فتح عنابر السفينة، أي بعد وصول السفينة وقبل فتح العنابر. وقد حكمت محكمة النقض الفرنسية بذلك. لأن البائع قد يرسل عدة شحنات دفعة واحدة لعدة مشترين ويحتفظ بسندات الشحن الخاصة بها لديه ومن ثم يعمد إلى تسليمها وتسليم البضاعة إلى المشتري الذي دفع في البضاعة ثمناً أكبر مما يولد ضرراً للمشترين الآخرين. ولذلك استقر قضاء محكمة النقض الفرنسية على أن كل شرط يعفي البائع من تعيين البضاعة قبل فتح عنابر السفينة يؤدي إلى إخراج هذا العقد عن صفته، أي عن كونه بيع سيف (كاف)[1].

ولكن الفقه المصري يأخذ بالرأي الذي يقول بالتزام البائع بتسليم المستندات قبل وصول البضاعة إلى ميناء الوصول[2].

بينما يعتقد القضاء البريطاني بأن هذا الأمر يعتبر قضية وقائع يعود تقديرها للمحكمة وفقاً لوقائع كل قضية ووفقاً للظروف المحيطة بها[3]. ولكن هذا القضاء يشترط على البائع بذل الهمة الكافية في الحصول على المستندات وإرسالها للمشتري بأسرع وقت ممكن دون أن يلتزم بوصولها قبل أو بعد وصول السفينة[4].

---

(1) سباعي وأنطاكي، الموسوعة التجارية، المرجع السابق، صفحة 633.

(2) محسن شفيق، الوسيط، الجزء الثاني، صفحة 31.

(3) قضية: Sanders V. Maclean (1883) Q.B.D. 327.

حيث قال القاضي «بريت Brett»:

«لا يوجد في عقد البيع سيف شرط ضمني يلتزم البائع بمقتضاه بضمان وصول المستندات للمشتري قبل وصول البضاعة بحيث يتمكن المشتري من إرسالها لميناء التفريغ قبل استحقاق الرسوم عليها بعد التفريغ، أو أثناء وصولها إلى ميناء الوصول».

(4) قضية: Sanders V. Maclean & Co. (1883) Q.B.D. 327.

حيث رفض المشتري المستندات بسبب وصولها بعد وصول السفينة ووضع البضاعة في المخازن وفرض الرسوم عليها. فحكم القضاء ضد المشتري. لأنه لا يفترض حكماً وصول المستندات إلى المشتري قبل وصول السفينة.

بينما يرى بعض الكتاب البريطانيين ضرورة وضع المستندات تحت تصرف المشتري وتسليمها اليه قبل وصول السفينة والبضاعة، أو قبل فتح عنابر السفينة التي نقلتها على أقل تقدير[1].

ويشترط القانون الأمريكي بذل الهمة الكافية في إرسال المستندات دون أن يشترط وصولها قبل أو بعد وصول السفينة الناقلة[2].

المبحث الرابع: المستندات التي يلتزم البائع بتسليمها

تصنف المستندات التي يلتزم البائع بتسليمها في عقد البيع سيف إلى صنفين رئيسيين وهما:

أ ـ المستندات الرئيسية.

ب ـ المستندات الثانوية.

وسنستعرض كل منها على انفراد.

أ ـ وهي تشتمل على ثلاث مستندات، وهذه المستندات هي:

1 ـ سند الشحن.

2 ـ بوليصة التأمين.

3 ـ الفاتورة التجارية.

بينما فيما سبق الشروط الواجب توافرها في سند الشحن بصورة مفصلة. كما شرحنا بصورة وافية شروط وأحكام بوليصة التأمين. ونرى أن نقدم هنا شرحاً موجزاً إضافياً لبوليصة التأمين إضافة إلى شرح واف عن الفاتورة التجارية فقط.

---

(1) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 205.

(2) تنص المادة 30/2 من قانون التجارة الأمريكي المعدل على ما يلي:

«يلتزم البائع ببذل الهمة الكافية المتعارف عليها لارسال المستندات الصحيحة للمشتري، والتي تحمل التظهيرات الضرورية التي تحفظ حقوقه».

ـ ماسون، المرجع السابق، صفحة 159 ـ 162.

أولاً: التزام البائع بتسليم بوليصة التأمين ونقل حقوق عقد التأمين

يلتزم البائع في البيع البحري سيف ـ كما بينا سابقاً ـ بالتأمين على البضاعة لمصلحة المشتري. وهو نتيجة لذلك إما أن يبرم عقد التأمين باسم المشتري ولمصلحته مباشرة أو أن يبرم عقد التأمين باسمه ويحصل على البوليصة لأمره ومن ثم يظهرها لأمر المشتري قبل تسليمه إياها.

ويشترط أن يكون لهذه البوليصة نفس خواص سند الشحن وشكله. فهي إما أن تكون للحامل أو أذنية للأمر. إذ يجب أن تصدر هذه البوليصة بصورة تسمح بانتقالها وانتقال حقوق عقد التأمين للمشتري. وقد أدرجت هيئة اللويدز هذا الشرط في البوليصة التي تصدرها وحذت بقية شركات التأمين حذوها. وينص هذا الشرط على ما يأتي:

«لا تحمي هذه البوليصة حقوق المؤمن فقط. بل هي تحمي حقوق أي شخص أو أشخاص يمكن أن تؤول إليهم هذه الحقوق كلياً أو جزئياً»[1]. وتعتبر الحقوق التي تترتب على عقد التأمين تابعة ومكملة للبضاعة، إذ تحل دعوى التعويض ضد المؤمن محل البضاعة في حال هلاكها أو تعيبها[2].

كان انتقال البوليصة وفقاً للقضاء البريطاني يتم بواسطة التظهير فقط بحيث لا يجوز انتقالها عن طريق المناولة فقط حتى عام 1933 م عندما حكم القاضي «روش» بصحة انتقالها بقوله: «تسلم بوالص التأمين عادة في البيع سيف بدون تظهير، فهل أصبح هذا التسليم عادة تجارية متعارفاً عليها بحيث يكون له نفس مفعول التظهير وآثاره. . ونحن نرى بأن على المشتري أن يثبت بأن انتقال البوليصة اليه كان بقصد تظهيرها وفقا لما اتجهت اليه إرادة الطرفين. كما يجوز للبائع أن يثبت عكس ذلك»[3].

يلتزم البائع كما ذكرنا سابقاً بضمان صحة البوليصة التي يسلمها

(1) كينيدي، البيع سيف، صفحة 103.

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 528.

(3) تشورلي وجيلز، القانون البحري، صفحة 315 ـ 316.

للمشتري. ويتحمل البائع إذا كانت البوليصة غير صحيحة جميع الأخطار التي قد تنجم عن ذلك، كما قد يسأل البائع عن مبلغ تعويض التأمين الذي يكون للمشتري الحق بالحصول عليه لو لم تكن باطلة[1].

ولا يجوز للبائع أن يرسل للمشتري خطاب ضمان بدلاً من البوليصة يخطره فيه بالتأمين على البضاعة بموجب بوليصة موجودة تحت يده[2].

ويجب أن تغطي البوليصة مرحلة النقل البحري كلها سواء تم النقل بموجب سند شحن واحد أو بموجب سندات عدة متابعة[3]. بحيث لا يجوز له أن يسلم عدة بوالص تأمين يغطي كل منها جزءاً من مرحلة النقل أو جزءاً من البضاعة ما لم ينص العقد صراحة على ذلك.

ويجوز للمشتري أن يطالب بفسخ العقد مع التعويض إذا أخل المشتري بهذا الالتزام، كأن يمتنع عن تقديم البوليصة أو يقدم بوليصة لا تتفق وشروط العقد أو العادات التجارية المتعارف عليها في ميناء الشحن.

ثانياً: الفاتورة التجارية

تعتبر الفاتورة التجارية من المستندات الرئيسية الثلاث التي يلتزم البائع بتسليمها للمشتري في البيع سيف ولو لم ينص عقد البيع على تسليم هذه المستندات[4]. ولا يبرأ البائع من هذا الالتزام إلا بموجب نص صريح في عقد البيع.

الفاتورة التجارية محرر يلتزم البائع بتقديمه للمشتري يبين فيه كمية

(1) كينيدي، البيع سيف، صفحة 104.

(2) كارفر، القانون البحري البريطاني، الجزء 9، صفحة 195.

(3) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 722.

(4) قاضي بيروت المنفرد رقم 2012 في 8/11/1963 م، مجموعة شاهين وحاتم، الجزء 59، صفحة 18. وقد قرر القاضي في هذا الحكم ما يلي:

«في حالة البيع سيف يتوجب على البائع تسليم الشاري أو ممثله المستندات الأساسية اللازمة، وهي: فاتورة البضاعة، سند الشحن، بوليصة التأمين(الضمان). أما المستندات الباقية ومن جملتها شهادة المنشأ فهي ثانوية ولا يلتزم البائع بتسليمها ما لم ينص عقد البيع صراحة على وجوب تسليم مستند معين منها».

البضاعة المرسلة وأوصافها والوحدات التي تتكون منها، وثمن كل وحدة على حدة، وقيمتها الاجمالية وقيمة أجرة النقل وأقساط التأمين عليها[1]. وتبين الفاتورة أيضاً اسم طرفي العقد وتاريخ التعاقد على البضاعة أو إصدار المشتري أوامره للبائع بطلبها، وتفصيلات التعبئة (بما فيها وزن كل صندوق على حدة)، وعلامات البضاعة وأرقامها الظاهرة على الأغلفة والصناديق، والشروط التي تم البيع بموجبها، وتفاصيل الشحن بما فيها اسم السفينة الناقلة وخط النقل. ويجب أن تبين الفاتورة الثمن الحقيقي للبضاعة بصورة دقيقة، وأجرة النقل. وقد تنص الفاتورة أيضاً على أسعار المصنع اذا طلب المشتري ذلك.

ويندر أن تنص الفاتورة على شروط تستثني الغلط أو الضياع «Errors & Omissions Excepted» (E. & O.E). وتصدر الفاتورة عادة من ثلاث أو أربع نسخ فقط[2].

وقد تنص الفاتورة على الأجرة التي يلتزم المشتري بدفعها للناقل في ميناء الوصول اذا اتفق المتعاقدان على تأجيل دفعها وخصمها من القيمة التي تنص عليها الفاتورة التجارية[3].

تعتبر الفاتورة المستند الأساسي الذي يرجع اليه في حالة اختلاف المتعاقدين على دين الثمن. ولذا، لا يجوز للبائع أن ينص فيها على نص أكبر أو أقل من الثمن الذي نص عليه عقد البيع. وقد نصت المادة 30 من القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية على ما يلي:

«يجوز للبنوك أن ترفض الفواتير المحررة بمبلغ أكبر من مبلغ الاعتماد ما لم يتضمن عقد الاعتماد تعليمات مخالفة».

وتشتمل الفاتورة على أوصاف البضاعة بصورة مفصلة ودقيقة بينما

---

(1) علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك، صفحة 414.
- ج، ب. ميلر، المرجع السابق، صفحة 80ـ 82.

(2) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 57ـ 58.
ميلس هولدن، الائتمان المصرفي، صفحة 252.

(3) أنظر قرار القاضي «بلاكبورن Blakborn» في قضية:
Ireland V. Livingston (1871) L.R. «5 H.L.» 395.

يكتفي سند الشحن ببيان الوصف الظاهري للبضاعة، كما تقتصر المستندات الأخرى على وصف البضاعة بصورة عامة[1].

يجب أن تقتصر الفاتورة على البضاعة التي نص عليها عقد البيع فقط. فلا يجوز أن تتضمن وصفاً لأية بضاعة أخرى. كما لا يجوز أن يذكر فيها أية مصاريف ونفقات غير عادية (مثل مصاريف التخزين أو النقل أو البرقيات والعمولات) إلا إذا سمح عقد البيع صراحة بذلك.

أما إذا سمح عقد البيع أو عقد الاعتماد بالشحن الجزئي، وجب أن تكون الفاتورة بقدر الكمية المشحونة فقط[2].

يجب أن تصدر الفاتورة باسم المشتري ما لم ينص عقد البيع على غير ذلك. كما يجب أن تكون الفاتورة مطابقة لسند الشحن وبوليصة التأمين بالنسبة لكمية البضاعة وقيمتها. كما يجب أن تنص على أن البضاعة تخص البائع فقط، إذ لا يجوز أن يذكر فيها إسم أي شخص آخر ولو كان شريكاً للبائع الذي تم التعاقد معه[3].

تعتبر الفاتورة التجارية ذات أهمية كبرى في التجارة الدولية، حيث أن تنفيذ العقد يستند إليها إلى حد كبير. ويهدف المستورد من التفاصيل التي تتضمنها التأكد من أن عمله التجاري يتفق مع النظم والقوانين المحلية في بلد

---

(1) المادة 30 من القواعد والعادات الموحدة للاعتمادات المستندية.

(2) محي الدين علم الدين، الاعتماد المستندي، صفحة 181ـ 182.

(3) أنظر في القضاء الأمريكي قضية:

Wells Fargo Nevada National Bank V. Corn Exchange National Bank (1927) 23 F. a2ds 1.

حيث حكمت المحكمة بعدم صحة الفاتورة التجارية التي تنص على أن قسماً من البضاعة يخص البائع بينما يخص القسم الباقي شخصاً آخر غيره.

ـ ديفيس، الاعتماد المستندي، صفحة 142ـ 144.

ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 69.

ـ ج. ب. ميللر، المرجع السابق، صفحة 80ـ 82.

ـ أنظر أيضاً في القضاء البريطاني:

Produce Brokers Co. V. Weis & Co. (   ) 87 L.J.K.B. at P. 472.

ـ وفي القضاء الأمريكي:

International Banking Corporation V. Irving National Bank (1922) 283 Fed. at P. 103.

الاستيراد، كنظم الصرف والرسوم الجمركية. ويفسر هذا اصرار المشتري أحياناً على استلام الفاتورة بصورة مسبقة.

يجب على البائع أن يمتنع عن إصدار فاتورة تجارية تتضمن معلومات وبيانات غير صحيحة حتى ولو طلب المشتري ذلك بل حتى ولو كانت هذه المعلومات ثانوية وتافهة[1].

ثالثاً: المستندات الثانوية «أو الفرعية»

لا يلتزم البائع بتسليم أي من المستندات الفرعية إلا إذا نص العقد صراحة على خلاف ذلك، أو كانت العادات والأعراف التجارية السارية المفعول في ميناء الشحن تقضي بالزام البائع بتسليمها مع بقية المستندات الأساسية[2]. وتعتبر هذه المستندات حجة على المشتري بما دون فيها بحيث لا يجوز له الطعن بعدم صحتها - بعد قبوله لها - إلا عن طريق دعوى الغش. ولكنها تفقد حجتها في الاثبات إذا كانت غامضة أو غير محددة[3].

يأخذ القضاء الفرنسي بالرأي الذي يقول: إذا لم يدون البائع في هذه المستندات البيانات التي تم الاتفاق عليها كان للمشتري أن يرفضها ويطالب بفسخ عقد البيع مع التعويض؛ لأن هذه المستندات هي الصورة الحية لمحل بيع لم يره الطرفان[4].

---

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 57ـ 58.

- ميلنس هولندن، المرجع السابق، صفحة 252.

- يجدر بنا أن نشير إلى وجود فاتورة نموذجية لدى دول الكومونولث تم وضعها سنة 1923 م من قبل المؤتمر الاقتصادي الامبراطوري. ويجوز لكل دولة أن تضيف عليها التعديلات التي تراها مناسبة.

(2) تقضي المادة 11 من القواعد الدولية الموحدة بالتزام البائع بتسليم شهادة منشأ وشهادة قنصلية بشرط أن يتحمل المشتري نفقات الحصول على هاتين الوثيقتين، إضافة إلى سند الشحن وبوليصة التأمين والفاتورة التجارية.

(3) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، المرجع السابق، نبذة 526.

- مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 617.

- مصطفى طه، الوجيز في القانون البحري، نبذة 428.

(4) نقض فرنسي 3 مارس 1924 م، وتعليق الاستاذ ريبارد.

ويلتزم المشتري بتقديم المساعدة الضرورية للبائع للحصول على هذه المستندات إذا كان الحصول عليها يتطلب ذلك. ولا يلتزم البائع بتقديمها إذا امتنع المشتري عن تقديم هذه المساعدة، بل يتحدد التزامه في هذه الحالة ببذل الجهد المعقول للحصول عليها[1].

وأهم المستندات الفرعية المتعارف عليها في التجارة الدولية ما يلي:

أ ـ شهادة المنشأ Certificate of Origin:

قد يشترط المشتري في عقد البيع أن يرفق البائع مع الفاتورة التجارية شهادة منشأ موقعة من قنصل البلد المسترد المقيم في بلد التصدير، أو من الغرفة التجارية في بلد المصدر أو من البائع نفسه فقط. وتختلف النظم الخاصة بهذه الشهادة من بلد لآخر. ولذا يحسن بطرفي العقد أن يتأكدا من المعلومات الخاصة بذلك قبل التوقيع على عقد البيع سواء من قنصل البلد المستورد أو من الهيئات والمؤسسات التجارية المختصة بتقديم مثل هذه المعلومات[2].

تعتبر هذه الشهادة ذات أهمية خاصة بالنسبة للدول التي تحرم التعامل مع بعض البلدان (مثل شرط من التعامل مع إسرائيل في الدول العربية)، أو للاستفادة من نظام التفضيل الضريبي (مثل دول الكومنولث) و(دول السوق الأوروبية المشتركة) و(دول التجارة الحرة E.F.T.A).

ب ـ الفاتورة القنصلية Consulat List:

قد تتطلب بعض الدول أن يرفق الفاتورة التجارية فاتورة قنصلية موقعة من قنصل البلد المستورد في بلد المصدر، مثل: كوبا، الأكوادور، وبلدان

(1) سلسون، المرجع السابق، صفحة 84، 86.
قضية: Kyprianou V. Cyprus Textiles Ltd. (1958) 2 Ll.L. Rep. 60.

(2) من أهم الدوريات التي تهتم بذلك في بريطانيا ما يلي:

- The Chamber Of Commerce Jurnal.
- The Exporter's Year Book.
- The Merchant Shipper.
- Lloyd's Looding List Aupplemenus.

أمريكا اللاتينية. كما تشترط الولايات المتحدة الأمريكية تقديم هذه الفاتورة إذا زادت قيمة البضاعة المستوردة عن 500 دولاراً يبين فيها أن البضاعة ليست من البضائع التي تمنع السلطات الأمريكية استيرادها وفقاً للقوانين الجمركية المحلية[1].

تتضمن الفاتورة ـ كما قلنا سابقاً ـ جميع التفاصيل الخاصة بالبضاعة. ويقدمها غالباً الوكيل بالعمولة إلى المشتري (المرسل اليه) بعد تصديقها من قنصل البلد المستورد في بلد المصدر، وقد يطلب القنصل من الوكيل تأدية اليمين القانونية على صحة ما جاء فيها من معلومات.

وتصدر الفاتورة عادة من ثلاث نسخ، تسلم نسختان منها لقنصل البلد المستورد الذي يتولى بدوره إرسالها إلى السلطات الجمركية في بلده، بينما تسلم النسخة الثالثة للمشتري. وتقبل السلطات الجمركية عادة هذه الفاتورة مما يخفف منها عبء فتح الطرود والصناديق للتحقق من محتوياتها. كما أن هذه السلطات تستند اليها بالنسبة لثمن البضاعة عند تقدير الرسوم الجمركية[2].

ج ـ الشهادة النوعية Certificate of Quality :

وهي تبين نوع ودرجة البضاعة المدرجة فيها. وتصدر غالباً بإحدى صورتين:

أ ـ شهادة نوعية نموذجية Certificate In Rem وهي توجه عادة للجميع، مثل الشهادة التي تصدرها هيئة اللويدز بالنسبة لتصنيف درجة السفينة.

ب ـ شهادة خاصة بالبضاعة محل العقد المبرم بين كل من البائع والمشتري. وهي توجه عادة للمشتري فقط[3].

د ـ شهادة الفحص والتفتيش Inspection Certificate :

هـ ـ شهادة التحليل Analysis Certificate :

---

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 57 ـ 58.
ـ ميلنس هولدن، المرجع السابق، صفحة 252.
(2) بيج وبيرنس، المعرفة التجارية، صفحة 353.
(3) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 71.

و ـ الشهادة الصحية Phytosanitary Certificate :

ز ـ كشف الوزن والتعبئة Weight List :

ح ـ شهادة التبخير Fumigation Certificate :

ط ـ شهادة الضمان Guarantee Certificate :

ي ـ إجازة التصدير Export License :

ك ـ إجازة الاستيراد Import License[1] :

المبحث الخامس: الشروط التي يجب توافرها في المستندات

بينما عند دراستنا للمستندات الشروط التي يجب أن تتوافر في كل مستند على حدة حتى يكون تقديمه وفاء صحيحاً من البائع بالتزامه في البيع البحري سيف. ونرى أن نضيف إلى ذلك ما يلي:

أولاً ـ التزام البائع بتسليم مستندات شحن كاملة

يلتزم البائع بتسليم جميع المستندات التي ينص عليها عقد البيع أو يقضي بها العرف التجاري السائد في ميناء الشحن فيما إذا لم يحدد العقد هذه المستندات. ولا يجوز للبائع أن يمتنع أو أن يهمل في تسليم أي مستند منها بحجة عدم أهميته أو عدم جدواه، لأن المشتري أدرى بتقدير مصالحه التجارية وليس للبائع أن يتدخل في تقدير هذه المصالح. فيما يعتبر قليل الأهمية في نظر البائع قد تكون له أهمية قصوى في نظر المشتري أو بالنسبة للنظم القانونية أو العادات التجارية السارية المفعول في بلد الاستيراد. ويجوز للمشتري في هذه الحالة أن يطالب بفسخ

---

(1) أمين عبد الملك، الاعتمادات المستندية، محاضرات حلقة الدراسات المصرفية، القاهرة صفحة 18.

ـ هنري مرقص برلص، الاعتمادات المستندية، محاضرات حلقة الدراسات المصرفية، القاهرة، صفحة 1.

ـ أنطاكي وسباعي، المرجع السابق، الجزء الخامس، صفحة 495ـ 500.

ـ مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 621.

العقد مع التعويض أو أن يقتصر طلبه على التعويض فقط وفقاً لاختياره.

يلتزم البائع أيضاً بتسليم المستندات التي تم الاتفاق عليها دون تغيير. فلا يجوز له أن يسلم المشتري مستنداً ما بدلاً عن مستند آخر طلبه المشتري. كما لا يجوز له أن يسلم صورة عن أحد السندات بدلاً من الأصل. ويلتزم أيضاً بتسليم هذه النسخ التي نص العقد عليها أو التي يقضي بها العرف. ولا يقبل منه تسليم نسخ أقل من ذلك ولو تم هذا لقاء خطاب ضمان[1]. ويجب أن يكون كل مستند مكتملاً في ذاته بحيث لا يقبل المستند الذي يحيل على أي مستند آخر، بل يجب أن تتوافر الكفاية الذاتية في كل مستند من هذه المستندات[2].

ويجوز للبائع ـ كما قلنا سابقاً ـ أن يطالب بفسخ عقد البيع مع التعويض أو بأحدهما فقط إذا أخل البائع بهذا الالتزام ولو وصلت البضاعة سالمة. وقد حكم القضاء البريطاني بذلك بقوله:

«يجوز للمشتري إذا لم يقدم البائع له مستندات كاملة أن يرفض هذه المستندات ولو وصلت البضاعة سالمة»[3].

يلتزم البائع أيضاً بتقديم مساعدته للمشتري للحصول على أي مستندات أخرى يطلبها علاوة على المستندات التي تم الاتفاق عليها فيما إذا كانت المستندات الاضافية تساعده مثلاً على إدخال البضاعة إلى بلد الاستيراد أو تساعد على مرورها في أي بلد آخر خلال مرحلة النقل، سواء كان إصدار هذه المستندات يتم في بلد المنشأ أو بلد الشحن، ويتحمل المشتري نفقات هذه المستندات الاضافية[4].

---

(1) أنظر ما سبق.

(2) علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك، نبذة 485، 491.

ـ مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 645.

ـ سباعي وأنطاكي، المرجع السابق، صفحة 495 ـ 500.

(3) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 118.

ـ قضية: Ireland V. Livingston (1871) L.R. «5 H.L.» 395.

ـ سامسون، المرجع السابق، صفحة 161.

(4) المادة 12 من القواعد الدولية الموحدة لعام 1953 م.

ثانياً: التزام البائع بتسليم مستندات صحيحة ومتطابقة

يجب أن تكون المستندات التي يلتزم البائع بتقديمها متطابقة فيما بينها وليس بينها أي تناقض أو تباين. إذ أن وجود مثل هذا التناقض سيثير حتماً الشك والريبة بالنسبة لصحتها وللبضاعة التي تمثلها مما قد يعرقل تصرف المشتري بها والحصول على الاعتماد المصرفي الضروري لتمويلها.

فلا يجوز مثلاً أن يرد وزن البضاعة أو ثمنها أو أوصافها في سند الشحن بصورة مخالفة لما نصت عليه الفاتورة التجارية أو بوليصة التأمين. كما لا يجوز أن تحدد الفاتورة وزن البضاعة بالطن بينما يحدد سند الشحن هذا الوزن بالصندوق أو القطعة. كأن ينص السند بأن وزن البضاعة 500 طناً بينما تنص الفاتورة على أن البضاعة تتألف من 1000 صندوق وزن كل منها 1110 ليبرة تقريباً[1]. أو أن تنص الفاتورة على ثمن البضاعة بالجنيه الاسترليني بينما تحدد البوليصة هذا الثمن بالدولار الأمريكي وفقاً لسعر القطع وقت ابرام العقد.

كما يجب أن تكون للمستندات نفس الشكل الذي تتخذه الكمبيالة بحيث يتم تداولها معها بنفس الطريقة (بواسطة التظهير أو المناولة مثلاً)[2]. فلا يجوز أن تكون الكمبيالة للأمر بينما يصدر سند الشحن للحامل.

= ـ ج. بيس، التشارط وشرط الشحن، صفحة 259.

(1) أنظر قضية:

Moralice (London) Ltd. V.E.D. & E. Man (1945) 2 Ll.L. Rep. 527.

حيث حكمت المحكمة بصحة رفض البنك للمستندات التي تقدم بها اليه البائع بسبب تناقضها. فقد نص سند الشحن على أن وزن البضاعة يساوي 499700 كغ من السكر بينما نصت الفاتورة على أن وزنها يعادل 500000 كغ.

ويؤيد القضاء الأمريكي هذا الرأي ويطالب البائع بتنفيذ التزاماته بدقة متناهية.

«أنظر حكم القاضي سميث .Smith, J في قضية:

Lamborn V. Lake Shore Banking Co. (1921) 188 N.Y., Supp. at p. 162.

ـ ديفيس، المرجع السابق، صفحة 130.

(2) مصطفى طه، الوجيز في القانون البحري، نبذة 431.

يلتزم البائع أيضاً بتسليم مستندات صحيحة قانوناً وقت تقديمها وليس وقت صدورها فقط. وقد استقر القضاء البريطاني على ذلك، وحكم مراراً بعدم صحة وفاء البائع بالتزامه إذا سلم المشتري سند شحن باطل قانوناً بسبب صدوره عن دولة بلد معاد على الرغم من صحة هذا السند وقت صدوره. ويجوز للمشتري أن يرفض هذا السند وبقية المستندات كي لا يحكم ضده بالتعامل مع الأعداء. وقال القاضي «وارينغتون» في هذا الصدد: «يلتزم البائع بتسليم مستندات صحيحة وقت تقديمها، بحيث أن هذه المستندات تخول المشتري أو المرسل اليه استلام البضاعة من الناقل أو الحصول على تعويض التأمين من المؤمن في حالة تعيبها أو هلاكها. كما تخوله حق الدعوى ضد الناقل إذا أخل الأخير بالتزامه»[1].

---

(1) قضية:

Theodor Schneider & Co. V. Burgett & Newsam (1915) 2 K.B. 385.

حيث تم إبرام عقد بيع سيف قبل نشوب الحرب العالمية الأولى بين تاجرين بريطانيين على أن يتم شحن البضاعة محل العقد سيف نوتردام. شحن البائع البضاعة على سفينة ألمانية وقدم للمشتري سند شحن أصدره الناقل الألماني بعد اندلاع الحرب العالمية الأولى، علماً بأن شحن البضاعة على السفينة قد تم قبل اندلاعها. فرفض المشتري سند الشحن وبقية المستندات بسبب صدورها عن ناقل تابع لبلد معاد وقت تقديمه. فحكم القاضي اللورد «سكراتون» بصحة ذلك. وأيدت محكمة الاستئناف هذا القرار.

- كارفر، القانون البحري البريطاني، الجزء 2، صفحة 204.
- ماكنير و وات، النتائج القانونية للحرب، صفحة 204.
- قضية:

Arnhold Karberge & Co. V. Blyth Green, Jurdain & Co. (1916) 1 K.B. 495.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من القمح على أن يتم شحنها من الصين سيف نابلس في إيطاليا أو نوتردام. ويشترط العقد أن يتم تسليم المستندات خلال فترة ثلاث أشهر من تاريخ الشحن.

شحن البائع البضاعة في 21 يوليو على سفينتين ألمانيتين، وحصل عن الشحنة الأولى على سند شحن ألماني وبوليصة تأمين إنكليزية، وعن الشحنة الثانية على سند شحن وبوليصة تأمين ألمانيتين، وأرسل المستندات للمشتري بعد إعلان الحرب العالمية الأولى في 4 أغسطس 1914 م. فرفض المشتري استلامها، وتم رفع النزاع إلى القضاء البريطاني:

وقد حكمت المحكمة بصحة رفض المشتري للمستندات باعتبارها غير قانونية وباطلة وقت تسليمها. وذلك حتى لا يجبر المشتري على التعامل مع الأعداء.

وقد أيدت محكمة الاستئناف هذا القرار. وقال القاضي «بانكس **Bankes**»:

«يجب أن تكون المستندات صحيحة وفعالة وقت تقديمها وتسليمها للمشتري. وتعتبر عقود=

ولا يجوز للبائع أن يقدم للبنك فتح الاعتماد كمبيالة أكبر من قيمة الاعتماد. أو أن يؤمن البضاعة بعملة تختلف عن العملة التي نص عقد البيع عليها، أو العملة التي نصت عليها الفاتورة التجارية أو سند الشحن[1].

= النقل والتأمين في هذه القضية باطلة وغير قانونية بسبب ظروف الحرب».

وقال القاضي «وارينغتون»:

«يلتزم البائع بتسليم مستندات تخول المشتري استلام البضاعة من الناقل أو الحصول على تعويض التأمين، كما تخوله حق الادعاء ضد الناقل إذا أخل بالتزاماته التي نص عليها عقد النقل. وإن المستندات وموضوع هذه الدعوى لا تخوله شيئاً من هذه الحقوق. ولذا فإن المشتري لا يلتزم باستلامها».

- كينيدي، المرجع السابق، صفحة 111ـ 116.

موريس ميغراه، قانون البنوك لـ «باجيت»، صفحة 573.

- أنظر أيضاً القضايا التالية:

- Weise & Co. Ltd. V. Credit Colonial et Commercial Antwerp (1916).
- Baxter, Fell V. Galbraith & Grant Ltd. (1914) 70 Ll L.Rep. 142.
- Guaranty Trust Co. Of New York V. Hannay (1918) 2 K.B. 623.
- Following Leather V. Simpson (1871).

- ميللر، المرجع السابق، صفحة 1 و90ـ 91.

- كارفر، المرجع السابق، نبذة 1063.

- سكلدون ودورفر، المرجع السابق، صفحة 464.

- انظر أيضاً قضية:

Sanders V. Maclean & Co. (1883) 11 Q.B.D. 327.

حيث حكم القاضي «بروين» بما يلي:

«يجب أن يكون سند الشحن صحيحاً وفعالاً وقانونياً وممثلاً للبضاعة حتى تمام تفريغها في ميناء الوصول وتسليمها للحامل القانوني لهذا السند. ويجب أن ينقل هذا السند للحامل ملكية البضاعة وجميع حقوق عقد النقل بين الشاحن والناقل... فلا يعتبر سند الشحن صحيحاً إذا أعلنت الحرب بين بلد المشتري وبلد الناقل وقت أو قبل تسليمه اليه لأن عقد النقل في هذه الحالة يعتبر لاغياً بسبب هذه الحرب.

فإذا نص العقد على أن تكون مخاطر الحرب على عاتق المشتري، فهذا يعني أن تكون الأخطار التي تتعرض لها البضاعة بسبب الحرب على عاتقه. فهذا الشرط خاص بالبضاعة نفسها فقط وليس بسند الشحن أو عقد النقل. ولذا فإن هذا الشرط الخاص بالبضاعة لا يجوز أن يشمل بطلان عقد النقل بسبب نشوب الحرب».

- ماسون، المرجع السابق، صفحة 163ـ 168.

- سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 14ـ 18.

(1) قضية: Donald H. Scott and Co. Ltd. V. Barclay's Bank Ltd. (1923) 16 Com. Cas. 253. =

ويختلف الأمر إذا أسرت السفينة الناقلة أو أغرقت وكانت السفينة وشركة التأمين من جنسية محايدة. إذ يلتزم المشتري هنا بقبول المستندات وأداء الثمن، لأن الحجز أو الأسر يعتبر من أخطار النقل في زمن الحرب وباستطاعة المشتري أن يشترط على البائع في عقد البيع التأمين ضد هذه الأخطار أو ابرام عقد تأمين مستقل لمصلحته. كما أن باستطاعته الحصول على تعويض التأمين من البلد المحايد.

ثالثاً: يلتزم البائع بتسليم مستندات خالية من الكشط والتحشير

يشترط في المستندات أن تكون خالية من الكشط والتحشير، لأن هذا يثير الشك حول صحتها وحول البضاعة التي تمثلها، الأمر الذي يعرقل التعامل التجاري بها ويعيق حصول المشتري على الائتمان الضروري لتمويلها. فرجل الأعمال يقترض المبالغ الضخمة من المال كي يشتري ويبيع ما اشتراه خلال فترة وجيزة الأمر الذي يستوجب أن تكون المستندات التي تمثل البضاعة سليمة وقابلة للتعامل والتداول في السوق التجاري بدون أي عائق ما. فلا يكفي أن تكون هذه المستندات صحيحة قانوناً وممثلة للبضاعة بل يجب أن تتوفر لها سهولة التداول والانتقال.

وقد حكمت هيئة تحكيم مؤسسة تجارة القمح في لندن بما يلي:

«إن التساؤل عما إذا كان من مصلحة المشتري قبول المستندات التي تعتبر صحيحة قانوناً ولكنها غير صالحة للتعامل التجاري، أو رفض هذه المستندات، ليس من اختصاص رجل الأعمال. إذ لا يهتم رجل الاعمال بكون هذه المستندات سنداً صحيحاً بملكية البضاعة فقط بل هو يهتم أكبر بكونها مستندات قابلة للتداول في السوق التجاري»[1].

= - أنظر أيضاً حكم القاضي «هالسبوري Halsbery» في قضية:

Dreifontein Consolidated Mines V. Janson (1902) A.C. 484.

حيث قال القاضي في معرض قراره:

إن احتمالات الحرب لا تكفي لفسخ العقد وبطلان المستندات حتى ولو أصبحت الدولة التي صدرت المستندات عن ناقليها أو مؤمنيها معادية بعد إبرام العقد وتمام تسليم المستندات.

(1) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 119 وما بعدها.

الباب الثالث

التزامات المشتري

تمهيد

تتحدد التزامات المشتري في عقد البيع سيف باستلام المستندات التي يقدمها البائع اليه، واستلام البضاعة محل العقد من الناقل في ميناء الوصول استناداً للمستندات الموجودة تحت يده، وأداء دين الثمن لقاء تسلمه المستندات، ويشتمل هذا الثمن على: قيمة البضاعة؛ أقساط التأمين؛ وأجرة النقل.

يتم أداء الثمن عادة في البيع سيف بواسطة الاعتمادات المستندية الذي يعتبر من أهم وسائل تمويل التجارة الخارجية. وتعتبر دراسة البيوع البحرية سيف ناقصة ما لم ترفق بها أو تتبعها دراسة مفصلة وافية للاعتمادات المستندية والدور الهام الذي تؤديه في تمويل التجارة الخارجية. ولذا رأينا أن نتبع هذه الدراسة بدراسة مفصلة للاعتمادات المستندية.

ونشرح في هذا الباب المواضيع التالية:

الفصل الأول: التزام المشتري باستلام المستندات.

الفصل الثاني: التزام المشتري باستلام البضاعة.

الفصل الثالث: التزام المشتري بأداء دين الثمن.

الفصل الأول

التزام المشتري باستلام المستندات

المبحث الأول: مضمون التزام المشتري باستلام المستندات

الأصل أن يتم تسليم واستلام المستندات في فترة زمنية واحدة وفي مكان واحد[1]. وينص عقد البيع غالباً على زمان ومكان التسليم والاستلام. ويؤخذ بما جرى عليه العرف التجاري في ميناء الشحن إذا لم ينص عقد البيع صراحة أو ضمناً على ذلك[2]. كما يحدد العقد أيضاً المستندات التي يلتزم البائع بتسليمها ويلتزم المشتري باستلامها[3]، وعلى الشروط التي يجب أن تتوافر في هذه المستندات[4]. ويلتزم المشتري باستلام هذه المستندات إذا تقدم بها البائع اليه بصورة تتفق وشروط العقد وتتلاءم مع العرف التجاري المتعارف عليه في ميناء الشحن وفي المكان والزمان الذي تم الاتفاق عليها بين المتعاقدين.

يندر أن يسلم البائع هذه المستندات للمشتري يداً بيد عن طريق المناولة. إذ يتم تسليمها غالباً بواسطة وكيل البائع في ميناء الوصول، أو بواسطة البنك المراسل في بلد البائع، أو يقوم البائع بارسالها بطريق البريد الجوي وفقاً للشروط التي نص العقد عليها وللعادات والأعراف السارية في ميناء الشحن، مع مراعاة ظروف النقل ونوع البضاعة وطبيعتها. إذ يلتزم البائع

---

(1) السنهوري، الوسيط في البيع والمقايضة، نبذة 422.

(2) أنظر ما سبق، صفحة 293 ـ 296.

(3) أنظر ما سبق، صفحة 297 ـ 302.

(4) أنظر ما سبق، صفحة 303 ـ 305.

مثلاً بإرسال المستندات بطريق البريد الجوي إذا قربت المسافة بين ميناء الشحن وميناء الوصول كي يضمن البائع وصولها إلى المشتري قبل وصول البضاعة وحتى يتسنى للأخير التصرف بها وهي لا تزال في مرحلة النقل، لأن الزمن ـ كما قلنا سابقاً ـ يعتبر عنصراً أساسياً من عناصر عقد البيع البحري سيف[1]. ولأن البوليصة لا تغطي عادة مخاطر البضاعة بعد وصول السفينة وتفريغها.

يلتزم البائع وفقاً لأحكام هذا العقد بتسليم المستندات للمشتري، ولا يكتفي منه إرسالها فقط. ويترتب على هذا المبدأ أن يتحمل البائع مخاطر ضياعها في الطريق قبل تسلم المشتري لها. ويلتزم البائع في حالة ضياعها بتسليم مستندات بديلة قبل انتهاء الفترة المحددة للتسليم كي لا يخل بالتزامه ويتعرض بالتالي لفسخ العقد والحكم ضده بالتعويض ولو وصلت البضاعة سالمة. فلا يستطيع المشتري تسلم البضاعة من الناقل ما دام لا يحمل سند الشحن الذي يمثلها. كما أن عدم تسليم المستندات قبل وصول البضاعة يضر بمصالح المشتري الاقتصادية سواء من حيث التصرف بالبضاعة خلال مرحلة النقل تجنباً لتقلبات الأسعار، أو من حيث المخاطر التي تتعرض لها بعد وصولها والنفقات والرسوم التي تترتب عليها[2].

الأصل أن يتم تسليم المستندات للمشتري أو وكيله في ميناء الوصول. ويجري العمل غالباً في التجارة الدولية على تسليم المستندات للبنك فاتح الاعتماد المستندي أو للبنك الوسيط المراسل (سواء البنك المبلغ أو البنك الذي يقوم بتأكيد الاعتماد). ويجب على البائع أن ينفذ التزامه بتسليم المستندات بدقة متناهية كي لا يفاجأ برفض البنك لها تنفيذاً لقاعدة التنفيذ الحرفي لتعليمات الآمر (المشتري)، كما سنشرح ذلك مفصلاً عند دراستنا للاعتمادات المستندية.

---

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 530.
ـ علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المقال السابق، صفحة 722.
ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 108ـ 109.
ـ ب. س. عطية، بيع البضائع، صفحة 50.
ـ تشارلز وورث، مبادئ القانون التجاري، صفحة 151.

(2) أنظر ما سبق، صفحة 294 ـ 296.

المبحث الثاني: الأثر الملزم لقبول المستندات

يترتب على تسلم المشتري المستندات وفحصها وقبوله لها الآثار التالية:

أولا: انتقال حيازة البضاعة وملكيتها للمشتري. فلا يعتبر المشتري حائزاً للبضاعة قبل تسلمه المستندات التي تمثلها، بل تكون هذه البضاعة في حيازة الناقل في الفترة الفاصلة ما بين شحنها وتسليم المستندات على الرغم من انتقال مخاطرها اليه منذ تمام الشحن.

ثانياً: لا يعتبر قبول المشتري للمستندات قبولاً منه للبضاعة التي تمثلها. بل يبقى له حق رد هذه البضاعة إذا تبين له بعد وصولها وفحصها عدم مطابقتها لشروط عقد البيع.

ثالثاً: تنتقل ملكية البضاعة للمشتري منذ لحظة تسلمه للمستندات وقبوله لها. ولكن هذه الملكية تبقى معلقة على شرط مطابقتها لشروط عقد البيع. ويتمتع المشتري نتيجة لذلك بحقين للرد: حقه برد المستندات غير المطابقة، وحقه برد البضاعة غير المطابقة واسترداد الثمن مع التعويض، أو المطالبة بالتعويض فقط على الرغم من مطابقة المستندات لشروط العقد وتسلمه لها وقبولها.

رابعاً: يترتب على قبول المشتري للمستندات تنازله عن حقه بالتعويض عن الضرر الناجم عما ارتكبه البائع من أخطاء في تسليمها والشروط التي تتضمنها. فقبول المشتري للمستندات لا يعتبر قبولاً لها بحد ذاتها بل هو قبول بما قام به البائع من أعمال وتصرفات قانونية تنفيذاً لالتزامه بشحن البضاعة وإرسالها والتأمين عليها. شريطة أن تكون الأخطاء التي تشتمل عليها المستندات ظاهرة تكشف عنها هذه المستندات بوضوح. إذ لا يجوز أن يفترض قبول المشتري لهذه الأخطار والعيوب إذا كانت خفية غير ظاهرة ولا تكشف المستندات عنها بحيث لا يمكن تبينها بالفحص العادي - كالتزوير مثلاً - إلا إذا علم المشتري بها بصورة مسبقة وقبل قبوله لها[1]. وتترتب نفس هذه

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

= Kwei Tek Chao and Others (Trading as Zung Fu Co.) V. British Traders- & Shippers Ltd.

الآثار إذا كان القبول صادراً عن البنك فاتح الاعتماد المستندي ما لم يتطلب

---

* (N.V. Handlersmat Schappy J. Smith Import Export (1954) 2 Q.B. 425.

حيث تعاقد المدعي في أغسطس 1951 م على شراء 20 طناً من مادة كيماوية (Rongalite- C. Lump) من المدعى عليه الأول شريطة أن يتم شحنها من أوروبا سيف هونغ كونغ خلال مدة 4 إلى 6 أسابيع من تاريخ إبرام العقد.

تعاقد المشتري على بيع البضاعة لشخص ثالث في هونغ كونغ على أن يتم شحنها قبل 31 أكتوبر 1951 م وأخطر وكيله في أوروبا بذلك وبضرورة شحن البضاعة قبل 31 أكتوبر تنفيذاً لأحكام هذا العقد.

شحن الوكيل البضاعة من أنتويرب على السفينة «M.V.Turn» فور وصولها إلى ميناء الشحن في نوفمبر 1 وتم الشحن في 3 نوفمبر - أي بعد الموعد المحدد بثلاثة أيام - وحصل على سند شحن ينص على أن البضاعة قدمت للشحن وجرى شحنها في 31 أكتوبر 1951 م (Received For Shippment And Since Shipped 31 October).

تم تزوير هذا السند من قبل شخص مجهول لم يتمكن القضاء من معرفته.. وذلك بحذف عبارة «قدمت للشحن» فغدا السند بذلك سنداً مشحوناً في 31 أكتوبر 1951 م.

(Since Shipped 31 October 1951).

حصل البائع على ثمن البضاعة من البنك فاتح الاعتماد المستندي لقاء تسليم مستندات الشحن دون أن يكتشف البنك هذا التزوير، وأرسل البنك المستندات للمشتري في 19 نوفمبر 1951 م وأرسلها المشتري بدوره للمشتري الثاني. كما تسلم المشتري البضاعة فور وصولها إلى هونغ كونغ في 17 ديسمبر 1951 م لحساب البنك وأودعها في المستودعات ضماناً لأداء الثمن. ولكن المشتري أعلن فسخ العقد بعد اكتشافه واقعة التزوير وتأكده من عدم وصول السفينة إلى «أنتويرب» إلا في 1 نوفمبر 1951 م.

أخطر المشتري (المدعي) البائع بواقعة التزوير في 29 فبراير 1952 م برسالة يقول فيها: «اننا نعتبركم مسؤولين عن الضرر الذي ينجم عن إخلالكم بالتزاماتكم التعاقدية». فرد البائع بعدم علمه بذلك في 18 مارس 1952 م، واعترض بأنه لا يجوز للمشتري أن يطالب بفسخ العقد بعد تسلمه للبضاعة واحتفاظه بها بعد علمه بواقعة تزوير المستندات. بل كان من واجبه في هذه الحالة، أن يردها فور توفر هذه المعلومات لديه. رفع المشتري دعواه ضد البائع في 18 مارس 1952 م مطالباً باسترداد الثمن وقدره 11800 جنيه وفسخ العقد مع التعويض عن الضرر الذي لحقه نتيجة لذلك.

نحكم القضاء بما يلي: قال القاضي دفلن Devlin:

«هل يجوز للمشتري استناداً لوقائع هذه القضية أن يطالب بفسخ العقد لمصلحته وأن يسترد ثمن البضاعة مع التعويض أم لا...

ليس هناك أدنى شك بأن تاريخ شحن البضاعة الذي تم الاتفاق عليه يعتبر شرطاً أساسياً في عقد البيع يخول المشتري أن يطالب بفسخ العقد إذا أخل البائع بهذا الشرط، كما يجوز للمشتري في هذه الحالة أن يرد البضاعة للبائع. ويقودنا ذلك لبحث الوقت الذي يلتزم المشتري أن يمارس فيه هذا الحق. =

فحص هذه المستندات خبرة فنية خاصة لا تتوافر عادة لدى البنوك. ففي هذه

= يوجد لدينا في هذه القضية الواقعتان الأساسيتان التاليتان:

أولاً: رسالة المشتري المؤرخة في 29 فبراير 1952 م. فهل تعتبر هذه الرسالة بمثابة رد للبضاعة أو طلب بفسخ العقد...

لا يوجد في هذه الرسالة أية إشارة لذلك، بل اقتصر المشتري فيها على المطالبة بالتعويض عن الضرر فقط. كما أن سلوك المشتري يؤكد ذلك (تسلمه للبضاعة، وضعها في المخازن، إستلام إيصال المخزن..). ويؤكد ذلك أيضاً عدم إخطاره البائع بعزمه على رد البضاعة حتى تاريخ رفع الدعوى في 18/3/1953 م. وكان باستطاعة المشتري رد البضاعة منذ 12 ديسمبر 1951 م عندما علم بعدم وصول السفينة إلى ميناء الشحن إلا في 1 نوفمبر 1951 م، وتأكده من ذلك بواسطة إحدى شركات الشحن في 15 أبريل 1952 م. ولذا فإنني أرى أن مرور 15 شهراً على تسلم المشتري للبضاعة يعتبر دليلاً قاطعاً على قبولها وعدم رغبته بفسخ عقد البيع.

أما بالنسبة إلى دفع المشتري بأن تزوير سند الشحن بالشكل الذي تم عليه يؤدي إلى بطلانه وبالتالي إلى بطلان عقد البيع نفسه، فإنا نقول:

يجب علينا أن ننظر إلى التغيير الذي تم في سند الشحن قبل البت ببطلانه. فإذا أدى هذا التغيير إلى تدمير الأسس التي يقوم عليها السند كان السند باطلاً حقاً (مثل تزوير توقيع الناقل). أما إذا أدى هذا التغيير إلى تشويه السند فقط، فإن هذا لا يؤدي لبطلانه كما هي الحال في هذه القضية. فسند الشحن لا يزال يمثل البضاعة وعقد النقل الذي تم إبرامه بين الشاحن والناقل. ولا يزال سنداً بملكية البضاعة ويعطي حامله الحق باستلامها من الناقل.

لا شك لدينا بأن بطلان سند الشحن يؤدي لعدم صلاحيته لنقل ملكية البضاعة للمشتري. ومع ذلك يفقد المشتري حقه بفسخ العقد إذا استمر في حيازته لهذا السند على الرغم من علمه بواقعة تزويره.

ويعتبر التصرف القانوني في هذه القضية قابلاً للابطال فقط من قبل المشتري. ولكنه يترجب عليه إذا أراد ممارسة هذه الرخصة أن يرد البضاعة خلال زمن معقول. ولذا لا يقبل ادعاء المشتري ببطلان التصرف القانوني نتيجة لبطلان سند الشحن نفسه، ومطالبته البائع برد الثمن فوراً لعدم انتقال ملكية البضاعة اليه استناداً لهذا السند الباطل. وبناء على ما تقدم، ينحصر حق البائع بالمطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر.

ولكن كيف يقدر هذا الضرر..

دفع البائع (المدعى عليه) بعدم استحقاق المشتري للتعويض لأن إقراره للتصرف القانوني يعني تنازله عن هذا التعويض.

ولكن المحكمة رفضت هذا الدفع وقررت أن إقرار المشتري للتصرف القانوني يعني تنازله عن المطالبة بفسخ العقد فقط وبالتالي حصر مطالبته بالتعويض. ولكن هذا التعويض لا يشمل الخسارة التي لحقت به بسبب إنخفاض الأسعار، لأن ذلك لم ينتج عن خطأ البائع المباشر. وبناء على ما تقدم: يقدر الضرر بالفارق بين قيمة البضاعة التي نص عليها العقد وقيمتها وقت علم المشتري بواقعة التزوير وعدم ممارسته لحقه برد البضاعة. ويستند هذا =

الحالة لا يعتبر قبول البنك للمستندات معادلاً لقبول المشتري الذي يفترض

= القرار إلى عدم تنفيذ البائع لالتزامه بدقة وحسن نية وعدم شحنه البضاعة في الموعد الذي نص عليه عقد البيع.

تقرر المبادئ الأساسية الخاصة بعقد البيع سيف للمشتري حقان في الرد: حق المشتري برد المستندات، وحقه برد البضاعة. وهما حقان متميزان عن بعضهما. وقد نجم عن إخلال البائع بالتزامه بالشحن ما يلي:

1 ـ إخلاله بتسليم المشتري مستندات صحيحة تتفق وشروط عقد البيع.

2 ـ إخلاله بشحن بضاعة مطابقة لشروط عقد البيع. إذ يعتبر تاريخ سند الشحن شرطاً هاماً في البضاعة لا وصفاً لها فقط.

كما يجب علينا البت في هذا النزاع أن نفحص بدقة المصالح الاقتصادية للطرفين، وأن نفرق بين تصرف المشتري الذي يؤدي ثمن البضاعة على الرغم من علمه بحقه بردها وبين تصرف المشتري الذي يؤدي قيمتها دون علمه بذلك الحق.

فقد دفع المشتري ثمن البضاعة هنا قبل علمه بواقعة التزوير. فلو مارس المشتري هنا حقه برد البضاعة وتعاقد على شراء بضاعة بديلة من السوق المحلي مثلاً بسعر أقل، فإن هذا يعني أن يدفع المشتري ثمن البضاعة البديلة دون أن يضمن استرداد قيمة البضاعة السابقة لأن ذلك يتوقف على الوضع المالي للبائع. ولذا فإن المشتري فضل الاحتفاظ بالبضاعة والرجوع على البائع بالتعويض فقط.

أما فيما يتعلق بدفع البائع بأن رهن المشتري للمستندات لدى البنك فاتح الاعتماد المستندي يعتبر قبولاً لها بارتكابه عملاً يتعارض مع ملكية البائع للبضاعة وفقاً لأحكام المادة 35 من قانون 1893 م، فإن هذا الدفع غير صحيح لأنه يفسر هذه المادة تفسيراً قاصراً وغير صحيح. فمثل هذا التفسير يعني إلغاء حق المشتري بالرد في عقد البيع سيف لأن رهن المستندات لدى البنوك في هذا النوع من العقود أمر شائع ومتعارف عليه. وقد تأكد ذلك في مؤلف «قوانين انكلترا» للاستاذ هالسبوري، جزء 29، صفحة 224، نبذة 297، طبعة هالشام.

Halsbury's Laws of England; Hailsham Edition, Vol; 29, p. 224, Par. 297.

بقوله: «لا يعتبر مجرد رهن المستندات عملاً يتعارض مع ملكية البضاعة من قبل البائع وفقاً لنص المادة 35 من قانون 1883 م، وأن القول بغير ذلك يعني إلغاء الحق بالرد في العقود سيف، ولم يحكم القضاء بذلك أبداً. كما أن هذا الرأي يتفق مع العادات التجارية المتعارف عليها».

إن إيداع المشتري لمستندات البضاعة يعني إيداعه ملكية انتقلت اليه معلقة على شرط. ويقضي هذا الشرط بضرورة مطابقة البضاعة لشروط العقد. ويتحقق المشتري من هذه المطابقة بعد وصول البضاعة وفحصها خلال زمن معقول. ولا يحول رهن المستندات لدى البنك دون رد البضاعة إذا كانت غير مطابقة، ويفترض أن كلا المتعاقدين قد أخذا ذلك في اعتبارهما وقبلا به وقت إبرام العقد».

ـ أنظر أيضاً قضية:

Clough V. London & North Western Railway Co. (1871) L.R. 7 Ex. 26.

وقد حكم بها القاضي ميللور Mellor. =

توافر هذه الخبرة لديه[1].

ويلزم المشتري بفحص المستندات واعلان قبوله لها أو ردها فور تسلمها أو خلال فترة معقولة. بحيث يعتبر المشتري قابلاً للمستندات إذا احتفظ بها فترة طويلة على الرغم من عدم مطابقتها لشروط العقد. ويعود تقدير هذه الفترة الزمنية المعقولة Reasonable Time للقضاء وفقاً لنوع وطبيعة المستندات وللظروف المحيطة بكل قضية على حدة.

ويلتزم المشتري بأن يبني رفضه للمستندات على سبب ظاهر أو كامن فيها. ولا يجوز له أن يبني ذلك على أسباب خاصة بالبضاعة مادامت البضاعة لم تصل بعد، لأن قبول المستندات يختلف عن قبول البضاعة كما رأينا سابقاً. كما يلتزم المشتري بأن يبدي جميع الأسباب التي يستند اليها دفعة واحدة حتى لا يعتبر قابلاً للأسباب التي لم يذكرها في اعتراضه[2].

= ـ وقضية: .Taylor & Sons Ltd. V. Bank of Athens (1922) 27 Com. Cas. 142

التي قضى بها القاضي «ماك كاردي Mc Cardie».

ـ وقضية:

James Finaly & Co. Ltd. V.N.V. Kwik Ho Tong H.M. (1929) 1 K.B. 400. (Legal Decisions Affecting Bankers, Vol. 6; pp. 387- 408).

ـ موريس ميغراه، المرجع السابق.

(1) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 335 و537.

ـ علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 735.

(2) علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، صفحة 736ـ 739.

ـ علي جمال الدين عوض، القانون البحري، المرجع السابق، نبذة 535.

ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 113.

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 165.

ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 27.

ـ ساسون، المرجع السابق، صفحة 234.

يأخذ القضاء الانكليزي بعكس ما يأخذ به الفقه المصري. إذ يرى هذا القضاء بأنه إذا رد المشتري المستندات لسبب غير صحيح أو غير كاف، فهذا لا يمنعه من تقديم أسباب أخرى صحيحة تبرر هذا الرد. وقد حكم بذلك القاضي «جرير Greer» في قضية:

Taylor V. Oakes (1922) 38 T.L.R. at P. 349.

خامساً: يلتزم المشتري ـ بعد تسلمه المستندات وقبولها ـ بأداء الثمن الذي نص عليه عقد البيع فوراً ما لم ينص العقد أو يتفق الطرفان على خلاف ذلك.

المبحث الثالث

نوع الملكية التي تنتقل للمشتري باستلام المستندات

تنتقل ملكية البضاعة للمشتري في البيع البحري سيف بتظهير البائع لمستندات الشحن (وخاصة سند الشحن) وإرسالها وتسليمها للمشتري وإعلان قبوله لها بعد فحصها. أما مخاطر البضاعة فإنها تنتقل للمشتري منذ تمام شحنها على السفينة الناقلة التي تتجه إلى ميناء الوصول. فانتقال الملكية في هذا العقد ـ كما سنرى ـ لا يتبع انتقال الملكية بل هو سابق عليه ومستقل عنه.

لا تعتبر الملكية التي تنتقل للمشتري مستقلة من كل قيد، بل هي ملكية معلقة على شرط مطابقتها للشروط التي نص عقد البيع عليها. ويتحقق المشتري من هذه المطابقة بعد وصول البضاعة وإتاحة الفرصة له لفحصها (كما سنرى ذلك فيما بعد) وإعلان قبوله لها أو ردها. وتنتقل ملكية البضاعة إلى المشتري بصورة مطلقة بعد إعلانه لهذا القبول. نظراً للتناقض الظاهري بين المادتين 34 و35 من قانون 1893 م، فقد أصدر المشرع البريطاني تعديلاً لهما في قانون **Misrepresentation Act** لعام **1967** م. وينص هذا التعديل على ما يلي:

«إذا أبرم المشتري تصرفاً قانونياً على البضاعة التي تم تسليمها اليه وكان هذا التصرف يتعارض مع ملكية البائع لها، فإن هذا لا يعتبر قبولاً منه لهذه البضاعة ما لم يمنح الوقت الكافي لفحصها».

ونصت المذكرة القانونية التي قدمتها لجنة تعديل القانون **Law Reform Committee** على أن سبب هذا التعديل هو تناقض المادة 35 من قانون 1893 م مع ما تجري عليه التجارة الحديثة. إذ يتم بيع البضائع غالباً وهي معلبة ويقوم المشتري باعادة بيعها قبل فحصها، لأن القيام بهذا الفحص قبل البيع يعرقل

أو قد يمنع حرية التعامل التجاري بها[1].

المبحث الرابع

هل يعني قبول المشتري للمستندات قبولاً منه للبضاعة

قلنا سابقاً بضرورة التفرقة بين قبول المشتري للمستندات وقبوله للبضاعة بعد تسلمها من الناقل في ميناء الوصول وفحصها والتحقق من مطابقتها لشروط عقد البيع. فقبول المستندات يقتصر على قبولها لذاتها بعد منح المشتري وقتاً كافياً Reasonable-Time لفحصها والتأكد من بياناتها وما تضمنته من شروط تم الاتفاق عليها في عقد البيع. ويضاف إلى ذلك أن التزام البائع بتقديم المستندات للمشتري يختلف عن التزامه بشحن البضاعة وإرسالها اليه في ميناء الوصول كما رأينا سابقاً[2]. فإذا أخل البائع بأي من هذه الالتزامات، كان للمشتري أن يرفض المستندات والبضاعة ويطالب بفسخ العقد مع التعويض إن كان له مقتضى أو بالتنفيذ العيني عند إمكانه. ولا يتعارض هذا المبدأ ـ وفقاً للقضاء والفقه البريطانيين ـ مع القول بأن تسليم البضاعة للناقل يعادل تسليمها للمشتري، ما دام هذا الناقل لا يعتبر وفقاً لأحكام البيع سيف وكيلاً Agent عن المشتري. ولكن المشتري يفقد حقه برد البضاعة والمستندات إذا كان الناقل وكيلاً عنه وأعلن قبوله للبضاعة[3].

يبدو للوهلة الأولى أن هذا المبدأ يتعارض مع قولنا بأن البيع سيف هو

---

(1) ساسون، المرجع السابق، صفحة 229، 234.

ـ شميترف، تجارة الصادرات، صفحة 79، 83.

إذ يرى المؤلف ما يلي:

«لا يفقد المشتري في البيع البحري سيف حقه برد المستندات إذا أجرى عليها بعض التصرفات القانونية، لأن ذلك لا يتعارض مع ملكية البائع للبضاعة. كأن يرهن المشتري سند الشحن أو يودعه على سبيل الضمان لدى البنك فاتح الاعتماد المستندي، أو يبيع البضاعة إستناداً لهذه المستندات، فيما إذا تبين له عدم مطابقة البضاعة لشروط عقد البيع».

ـ أنظر المادتين 34 و35 من قانون بيع البضائع البريطاني الصادر عام 1893 م.

(2) أنظر ما سبق.

(3) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 227.

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 165 ـ 168.

بيع للبضاعة تسليم ميناء الشحن. فلا شك أن البيع سيف يعتبر بيعاً للبضاعة التي يتم تسليمها في ميناء الشحن وذلك بشحنها على السفينة الناقلة التي تتجه إلى ميناء الوصول الذي نص عليه العقد. وميناء الوصول هو الميناء الذي يتحقق فيه المشتري (المرسل اليه) من مطابقة البضاعة لشروط العقد وفقاً لما هو مستقر ومتعارف عليه في البيع البحري سيف[1]. ويلتزم البائع بأن يمنح المشتري فترة كافية لفحصها. ويعود تقدير هذه الفترة للقضاء باعتباره قضية وقائع يختلف تقديرها من قضية لأخرى وفقاً للظروف المحيطة بها. وسنبحث ذلك بصورة مفصلة فيما بعد[2].

وتجدر الاشارة إلى أن المشتري يفقد حقه بفحص البضاعة في ميناء الوصول وبالتالي ردها إذا أشارت المستندات بصورة صريحة على وجهها بأن البضاعة معيبة وقبلها المشتري بدون تحفظ. والأمر كذلك إذا نص عقد البيع على فحصها في ميناء الشحن وجرت معاينتها من قبل المشتري أو وكيله في هذا الميناء. أو إذا اكتفى العقد بالنص على التزام البائع بتقديم شهادة فحص للبضاعة من جهة مختصة تم الاتفاق عليها بين الطرفين، وتم تقديم هذه الشهادة. ولا يجوز للمشتري أن يرد البضاعة في الحالة الأخيرة إلا إذا أثبت غش البائع في إصدار هذه الشهادة.

---

(1) علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 837.

(2) أنظر قضية: Maley & Co. V. Ely Beet Sugar Co. (1928) Ll.L. Rep. 275.

حيث قال القاضي «رايت .Wright, J»:

«يتبين من النظرة الفاحصة للبيع البحري سيف أن هناك نوعان من القبول يمارسهما المشتري. أ ـ قبوله للمستندات، ويعتبر التزام البائع بتسليم المستندات الركن الأساسي الأول في هذا العقد. ويلتزم المشتري بفحص المستندات وإعلان قبوله أو رفضه لها خلال زمن معقول Reasonable Time يعود تقديره للقضاء في كل قضية على حدة وفقاً لطبيعة هذه المستندات والظروف المحيطة بكل قضية.

ب ـ إن قبول المشتري للمستندات لا يحول دون رد البضاعة إذا تبين له عدم مطابقتها لشروط العقد».

ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 28. حيث قال:

«لا يفقد المشتري حقه برد المستندات إذا قبلها مع التحفظ على الرغم من مرور الزمن المعقول لفحصها».

المبحث الخامس: فحص المشتري للمستندات وردها

يلتزم البائع ـ كما قلنا سابقاً ـ بأن يمنح المشتري فرصة كافية لفحص المستندات قبل إعلان قبوله أو رفضه لها، وذلك حتى يتحقق من مطابقتها لشرط عقد البيع. ويعود تقدير ذلك للقضاء. ويفقد المشتري حقه برد المستندات إذا احتفظ بها فترة طويلة دون أن يخطر البائع بردها، بحيث يعتبر تصرفه هذا بمثابة قبول لها[1]. ولكن المشتري لا يفقد حقه برد المستندات على الرغم من مرور هذه المدة المعقولة إذا تسلمها مع حفظ حقه بردها فيما بعد دون التقيد بهذه المدة المعقولة[2]. ويجوز للبائع إذا كانت المستندات صادرة للأمر تسليم مستندات أخرى بديلة عوضاً عن المستندات غير المطابقة التي أخطره المشتري بردها، إذا كانت الفترة المحددة لتسليمها لم تنقض بعد. ولا يجوز للمشتري أن يرفض المستندات الجديدة بحجة عدم مطابقة المستندات السابقة. ويشترط في المستندات الجديدة أن تكون مطابقة لشروط العقد. ولكنه لا يجوز تقديم مستندات معادلة ولو كان ليس باستطاعة البائع الحصول على أية مستندات أخرى غيرها[3].

---

(1) أنظر قضية:

Shipton Andeŕson & Co. V. John Weston & Co. (1912) 10 Ll.L. Rep. 762.

حيث احتفظ المشتري بسند الشحن مدة 12 يوماً بعد استلامه دون أن يخطر البائع برده. فحكم القضاء بعدم حقه برد هذا السند بعد مرور هذه المدة على الرغم من توافر الأسباب التي تجيز ذلك. وسبب الرد هو أن السند تضمن شرطاً يسمح بموجبه للناقل بالحيدان عن خط النقل المعتاد خلافاً لشروط عقد البيع.

(2) غوتر، المرجع السابق، صفحة 28ـ 29.

(3) أنظر قضية:

Forbes, Camphell & Co. V. Pelling Stanely & Co. (1921) 9 Ll.L.R. 202.

حيث قدم البائع للمشتري أمر تسليم وشهادة تأمين وفاتورة تجارية. فرفض المشتري هذه المستندات بسبب عدم صحة تقديم شهادة تأمين بدلاً من البوليصة استناداً لبوليصة تأمين مفتوحة في البيع البحري سيف، كما لا يجوز تقديم أمر تسليم بدلاً من سند الشحن. فقدم البائع اليه مجدداً (ضمن المدة التي نص عليها العقد) بوليصة تأمين وفاتورة تجارية وايصال مخزن بسبب وصول البضاعة وتفريغها من السفينة وتخزينها. فرفض المشتري استلام هذه المستندات لعدم مطابقتها لشروط العقد ولعدم صحة تقديم إيصال المخزن بدلاً من سند الشحن في البيع سيف.

وقد حكمت المحكمة بعدم صحة تقديم المستندات الأخيرة على الرغم من استحالة =

ولا يلتزم البائع باعادة تسليم المستندات قبل الرجوع للقضاء إذا رفضها المشتري بدون مبرر قانوني[1].

ويكفي لوفاء البائع بالتزامه بتسليم المستندات إذا سلم المشتري سند الشحن والبوليصة والفاتورة التجارية المتعارف عليها ما لم ينص عقد البيع على تسليم أية مستندات إضافية أخرى أو كانت العادات والأعراف التجارية المتعارف عليها في ميناء الشحن تقضي بذلك. ويجب علينا أن نفرق هنا بين ما إذا كانت هذه المستندات الاضافية شرطاً في العقد والبضاعة أم وصفاً للبضاعة فقط. إذ لا يجوز للمشتري أن يطالب بفسخ العقد في الحالة الأخيرة بل يقتصر حقه على المطالبة بالتعويض فقط، ويعود تقدير ذلك للمحكمة[2].

= الحصول على سند شحن بالبضاعة بعد تخزين البضاعة.

(1) غوتر، المرجع السابق، صفحة 27.

(2) قضية: Gillespie Boss & Co. V. Thompson Boss & Co. ( ) 12 Ll. L. R. 509.

حيث اشترى شخص كمية من القمح «نوع 221» ونص العقد على التزام البائع بتقديم شهادة وصف حكومية بالبضاعة تبين الوصف النهائي لها مع بقية المستندات.

تقدم البائع بالمستندات مرفقة بـ 59 شهادة حكومية تبين أن القمح من النوع الذي نص عليه العقد، ومن بينها 5 شهادات تم تقديمها خطأ تبين أن البضاعة من نوع مخالف «نوع 3».

فرفض المشتري هذه المستندات. ورفع النزاع للقضاء:

فأصدرت المحكمة قرارها ضد المشتري للأسباب التالية:

1 ـ لا يعتبر تقديم هذه الشهادات شرطاً في البضاعة التي نص عليها العقد. فهي لا تكون كذلك إلا إذا اشترط العقد صراحة تقديم شهادة تثبت أن البضاعة من نوع «221». إذ تصبح الشهادة في هذه الحالة شرطاً في العقد والبضاعة نفسها وليس وصفاً للبضاعة.

2 ـ لا يعتبر تقديم شهادة بوصف البضاعة شرطاً فيها، بل هو وسيلة إثبات لنوعها فقط.

3 ـ لا تعتبر هذه الشهادة من مستندات الشحن. ويضاف إلى ذلك اقرار البائع بأن تقديم الشهادات الخمس قد تم خطأ، وتعهد بتقديم بديل لها فوراً.

ـ غوتر، المرجع السابق، صفحة 29ـ 31.

الفصل الثاني

التزام المشتري بأداء الثمن

المبحث الأول: وقت أداء الثمن

تنص المادة 457 من القانون المدني المصري على ما يأتي:

1 ـ يكون الثمن مستحق الوفاء في الوقت الذي يسلم فيه المبيع، ما لم يوجد إتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك.

2 ـ فإذا تعرض أحد للمشتري مستنداً إلى حق سابق على البيع أو آيل من البائع، أو إذا خيف على المبيع أن ينزع من يد المشتري، جاز له ما لم يمنعه شرط في العقد أن يحبس الثمن حتى ينقطع التعرض أو يزول الخطر. ومع ذلك يجوز للبائع في هذه الحالة أن يطالب باستيفاء الثمن على أن يقدم كفيلاً.

3 ـ ويسري حكم الفقرة السبقة في حالة ما إذا كشف المشتري عيباً في المبيع. يلتزم المشتري، تطبيقاً لأحكام هذه المادة بأداء الثمن في الوقت الذي يتسلم فيه المبيع، ما لم يوجد إتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك، كي تنفذ الالتزامات المتقابلة في وقت واحد[1].

ويجوز للمشتري ـ وفقاً لأحكام هذه المادة أن يمتنع عن أداء الثمن إذا تعرض شخص ما للمبيع استناداً لحق سابق على عقد البيع. أو إذا خشي من

---

(1) السنهوري، الوسيط، الجزء 4، نبذة 396.

ـ المذكرة الايضاحية للقانون المدني، الأعمال التحضيرية، الجزء 4، صفحة 136.

ـ مرقس، عقد البيع، نبذة 237.

نزع المبيع من يده كأن يعلم أن البائع قد باع البضاعة نفسها أو أبرم عليها أي تصرف قانوني لاحق لعقد البيع مما يهدد حق المشتري باستلامها من الناقل أو التصرف بها خلال مرحلة النقل. كأن يتسلمها المشتري الثاني في ميناء متوسط.

ويجوز للمشتري أيضاً أن يمتنع عن أداء الثمن إذا خشي نزع المبيع من يده. ويقع عبء إثبات ذلك على المشتري. كما يتحمل المشتري جميع الأضرار التي تنجم عن ذلك إذا لم يستطع إثبات إدعائه[1].

لا يجوز للمشتري أن يحبس الثمن إذا هلكت البضاعة في الطريق[2]. ويبقى له حق الرجوع على المؤمن استناداً لبوليصة التأمين و/ أو على الناقل إذا أخطأ أو أهمل في تنفيذ شروط عقد النقل. إذ يلتزم البائع بأداء الثمن ولو تأكد له وقت تسلمه المستندات أن البضاعة والسفينة ترقدان في قاع المحيط.

بينّا في الفصول السابقة أن تسليم البضاعة في البيع البحري سيف يتم بتسليم مستندات الشحن التي تمثلها. ولذا يلتزم المشتري بأداء الثمن فور تسلمه المستندات لأن تسليمها يعتبر تسليماً للبضاعة[3].

أثار تحديد موعد استحقاق الثمن في البيع سيف بعض الخلافات في الفقه والقضاء البريطانيين أول الأمر. فقد قال بعض المؤلفين بعدم استحقاق الثمن إلا بعد التسليم الفعلي للبضاعة وفحصها والتأكد من مطابقتها لشروط عقد البيع. ويرجع سبب هذا الخلاف إلى تفسير المادتين 28 و34 من قانون بيع البضائع للعام 1893 م تفسيراً سطحياً خاطئاً. إذ تنص المادة 28 من القانون على ما يلي:

«يتم تسليم البضاعة وأداء الثمن بصورة متتابعة ما لم يتفق المتعاقدان على خلاف ذلك».

بينما تنص المادة 34 من هذا القانون على ما يأتي:

---

(1) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 131.

(2) المرجع نفسه.

(3) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 521.

1 ـ لا يلتزم المشتري بقبول بضاعة لم يعاينها من قبل الا بعد مضي مدة كافية تكفي لفحصها والتحقق من مطابقتها لشروط العقد.

2 ـ يلتزم البائع بأن يمنح المشتري فترة كافية لفحص البضاعة بعد تسليمها إليه كي يتأكد من مطابقتها لشروط العقد، ما لم يتم الاتفاق صراحة على خلاف ذلك[1].

أثار هذا الخلاف في التفسير خلافات واضحة في القضاء البريطاني. نقضت محكمة الاستئناف بتطبيق النص الحرفي لهاتين المادتين وحكمت بصحة امتناع المشتري عن أداء الثمن حتى يتم تسليم البضاعة وفحصها[2].

ولكن مجلس اللوردات رفض هذا الرأي ونقض حكم محكمة الاستئناف مستنداً للأسباب التالية:

أ ـ من الخصائص الأساسية للبيع البحري سيف أن أداء الثمن فيه يتم وقت التسليم الحكمي للبضاعة وذلك بتسليم المستندات التي تمثلها وخاصة سند الشحن.

ب ـ إن إمتناع المشتري عن أداء الثمن حتى يتم تسليم البضاعة اليه وفحصها يسهل له فرصة التصرف بالبضاعة بواسطة المستندات التي تمثلها وذلك خلال الفترة ما بين تسليم المستندات واستلام البضاعة، مما قد يؤدي إلى فقدان البائع لضمانه بالحصول على الثمن بسبب غش المشتري أو إفلاسه أو إعساره.

جـ ـ تقضي أحكام البيع سيف بأن يتم أداء الثمن لقاء تسليم المستندات. ويشتمل هذا الثمن على قيمة البضاعة وأقساط التأمين وأجرة النقل. فإذا سمح القضاء للمشتري بتأجيل أداء الثمن حتى يتم تسليم البضاعة وفحصها، فإن من واجب المحكمة أن تحكم للبائع ـ إذا أراد الحفاظ

---

(1) رونالد بارتل، المدخل للقانون البحري، الملحق.

(2) غوتر، المرجع السابق، صفحة 74ـ 78.

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 122 وما بعدها.

ـ قضية: Biddle Brothers V. E. Clements Co. (1912) A.C. 18.

على حقوقه ومصالحه ـ بأن يحتفظ بالمستندات تحت يده واستلام البضاعة في ميناء الوصول وتخزينها حتى يتم فحصها من قبل المشتري تحت إشرافه أو إشراف ممثله. وهذا يعني تهديم الأهداف التي يسعى البيع سيف لتحقيقها. وقد قال القاضي اللورد «هاملتون» في هذا الحكم:

«يلتزم المشتري وفقاً لأحكام عقد البيع سيف بأداء ثمن البضاعة لقاء تسليم المستندات بدون ورود أي نص خاص بذلك في العقد. والسبب في ذلك هو أن البضاعة تصبح تحت تصرف المشتري منذ شحنها واستلام مستندات الشحن».

كما قال القاضي «كينيدي»:

«إن شرط الدفع نقداً Net Cash يعني الدفع لقاء المستندات. لأن تسليم المستندات يعادل تسليم البضاعة في هذا العقد ويمنح المشتري الحيازة الصحيحة للبضاعة».

سار القضاء البريطاني على ذلك فترة طويلة. ويتفق رأي القضاء هذا مع نص المادة 62 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م التي تنص على ما يلي:

«يتم نقل الحيازة من شخص لآخر مادياً أو معنوياً»[1].

لا يعني أداء الثمن فور تسليم المستندات في البيع سيف، التزام المشتري بذلك في نفس اللحظة التي يتم فيها التسليم. بل يجب أن يمنح المشتري فرصة كافية لفحص هذه المستندات، بحيث يتم أداء الثمن خلال فترة زمنية معقولة من تسليمها. ويجوز للمشتري أن يخطر البائع باستعداده لأداء الثمن بموجب شيك في اليوم التالي لأن هذا لا يضر بمصالح أي من الطرفين[2]. ويعود تقدير هذه الفرصة المعقولة إلى القضاء وفقاً لظروف كل

---

(1) رونالد بارتل، المرجع السابق، الملحق.
ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 124.

(2) قضية: Startup V. Mc, Donald (1871) 6 Man & G. at p. 593.
حيث قضت المحكمة بما يلي:
«إن تسليم البضاعة يمنح البائع حق قبض الثمن فوراً ما لم يوجد نص في العقد يقضي بغير =

قضية على حدة[1].

فقد حكم القضاء بعدم صحة رد المشتري للبضاعة إذا احتفظ بها مدة ثمانية أيام دون أن يخطر البائع بقراره نظراً لتجاوزه المدة المعقولة التي تفصل بين تسليم المستندات وأداء الثمن[2].

ولا يجوز للمشتري أن يعلق أداء الثمن على وصول البضاعة وتسلمها

= ذلك. ويتم تسليم البضاعة في البيع البحري سيف بتسليم سند الشحن وبوليصة التأمين والفاتورة التجارية، إذ يعتبر سند الشحن ممثلاً للبضاعة، وتعتبر حيازته معادلة لحيازتها مما يجعل البضاعة تحت تصرف المشتري».

غوتر، المرجع السابق، صفحة 74.

ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 113.

(1) قضية: .Ryan V. Ridley & Co. (1902) 8 com. Cas. 105

إذ قررت المحكمة ما يلي:

«يلتزم المشتري بدفع الثمن أو قبول الكمبيالة خلال زمن معقول من تسلمه المستندات. ويختلف تحديد هذا الزمن المعقول Reasonable time من قضية لأخرى وفقاً للظروف المحيطة بها ولنوع البضاعة التي تم شحنها».

ويقول القاضي «سكراتون» في هذا الحكم ما يلي:

«إن شرط الدفع لقاء المستندات يعني أن الثمن يستحق فور تسليم المستندات أو خلال فترة زمنية معقولة من تسليمها دون التقيد بوصول البضاعة أم لا. ولا يفقد المشتري حقه برد البضاعة إذا كانت غير مطابقة لشروط العقد. إذ أن للمشتري حقان للرد في هذا العقد: حقه برد المستندات غير المطابقة، وحقه برد البضاعة لعدم مطابقتها أيضاً».

ـ سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 201ـ 202.

ـ قضية: .E. Clements Horst Co. V. Biddle Brothers (1911) 1 K.B. 934

ـ شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 97.

(2) قضية: .Ryan V. Ridley & Co. (1902) 8 Com. Cas. 107

حيث تعاقد المدعي عليه (المشتري) على شراء كمية من السمك من المدعي سيف «باري Pari» ونص العقد على أداء الثمن نقداً In cash لقاء تسليم المستندات.

قدم البائع المستندات للمشتري في 24 أكتوبر، فامتنع المشتري عن أداء الثمن حتى 2 نوفمبر. فباع البائع البضاعة بسعر أقل من سعر العقد خوفاً عليها من التلف وعاد على المشتري بالتعويض عن فارق السعر.

فحكمت له المحكمة بذلك.

ـ كينيدي، المرجع السابق صفحة 131.

ـ كينيدي، المرجع السابق صفحة 131.

وفحصها للتأكد من مطابقتها لشروط عقد البيع. لأن هذا يتناقض مع أحكام عقد البيع سيف ويحوله من عقد لبيع البضاعة تسليم ميناء الشحن إلى عقد لبيع البضاعة تسليم ميناء الوصول، ويجعل مخاطر البضاعة على عاتق البائع خلال مرحلة النقل، ولم يقل أحد بذلك أبداً. كما يؤدي ذلك إلى فقدان البائع لضمانه بالحصول على الثمن فور تسليم المستندات بينما يسمح للمشتري بأن يتصرف بالبضاعة خلال مرحلة النقل دون أن يؤدي ثمنها[1].

---

(1) قضية: E. Clements Horst Co. V. Biddle Brothers (1912) A.C. 18.

حيث حكم مجلس اللوردات بما يلي:

«لا يجوز للمشتري أن يطالب بتعليق أداء الثمن حتى يتسنى له فحص البضاعة. لأن ذلك يعني تسلمه البضاعة من الناقل بموجب سند الشحن الموجود تحت يده بحيث يصبح حائزاً للبضاعة ويفقد البائع بالتالي ضمانه في الحصول على ثمنها. ويلتزم المشتري إذن بأداء ثمن البضاعة فور تسلمه المستندات وإلا يجوز للبائع أن يحبس المستندات تحت يده وأن يودع البضاعة في أحد المخازن ويرجع على المشتري بالتعويض عن جميع الأضرار التي تحملها».

- وفي قضية: Shipherd V. Harrison (1871) L.R. «5 H.L.», at pp. 116- 133.

قال القاضي اللورد «كيرن Cairns» ما يلي:

«إذا أرسل البائع للمشتري سند الشحن وبقية المستندات مرفقة بالكمبيالة لقبولها، فإن موضوع قبولها يترك لاختيار المشتري. ويصبح موضوع الالتزامين منتهياً بقبول هذه الكمبيالة. ويعتبر المشتري مخطئاً ومخلاً بالتزامه إذا احتفظ بالمستندات دون أن يقبل الكمبيالة. فاحتفاظ المشتري بالبضاعة دون أداء ثمنها يضع البائع في وضع سيء لأنه بذلك يتخلى عن البضاعة بدون الحصول على أي مقابل لها».

- يجدر بنا أن نشير هنا إلى نص المادة 25/ 2 من قانون 1893 م التي تنص على ما يأتي: «إذا حصل المشتري على سند الشحن دون أن يقبل الكمبيالة، وظهر هذا السند إلى شخص ثالث حسن النية فإن هذا الشخص يصبح مالكاً للبضاعة ولا يجوز للبائع أن يرجع عليه بشيء ما لم يثبت سوء نيته».

وقد أكدت محكمة الاستئناف ذلك في قضية:

Cohn and Mayer V. Pockett's Bristol Channel Steam Pocket Co. Ltd. (1898) 2 Q.B. at PP. 13- 16.

إذ سلم البائع مستندات الشحن إلى المشتري مرفقة بكمبيالة مسحوبة على المشتري بقصد قبولها خلال 30 يوماً من تسلمها. ولكن المشتري باع البضاعة قبل قبول الكمبيالة استناداً لمستندات الشحن ومن ثم أعلن إفلاسه.

فأصدر البائع أمره للناقل بإيقاف البضاعة في الطريق.

فحكم القضاء بصحة تصرف البائع بقوله: =

ويعتبر أداء الثمن معلقاً على شرط مطابقة البضاعة لشروط عقد البيع. بحيث يجوز للمشتري أن يردها إذا تبين له بعد تسلمها وفحصها عدم مطابقتها لهذه الشروط، وأن يطالب باسترداد الثمن مع التعويض إذا كان له مقتضى[1].

ويعتبر أداء الثمن بموجب شيك معلقاً على شرط قبول هذا الشيك ووجود رصيف كاف له. ولا يجوز للبائع الذي قبل أداء الثمن بموجب شيك أن يرجع على المشتري بالثمن إلا إذا امتنع البنك عن أداء قيمته[2].

المبحث الثاني: شرط تعليق أداء الثمن على وصول البضاعة

قد يتفق المتعاقدان على أن يتم أداء الثمن بعد وصول البضاعة. فهل يؤدي إدراج هذا الشرط في عقد البيع سيف إلى تحول العقد من بيع للبضاعة تسليم ميناء القيام إلى عقد بيع للبضاعة تسليم ميناء الوصول، أم أن عقد البيع سيف يحتفظ بصفاته دون أي تغيير...

= «يلتزم المشتري باعادة سند الشحن إلى البائع إذا امتنع عن قبول الكمبيالة. ولا يصلح سند الشحن في هذه القضية لنقل ملكية البضاعة للمشتري وفقاً لنص المادة 19/ 1 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م، ولا يملك المشتري بالتالي أن ينقل ملكيتها لشخص ثالث، إذ لا يعتبر المشتري هنا حائزاً لسند الشحن برضى البائع وفقاً للمادة 25/ 2 من هذا القانون».

ولكن محكمة الاستئناف فسخت هذا الحكم بقولها:

1 ـ لا تنطبق المادة 19/ 1 على هذا النزاع، لأن هذه المادة لا تبحث نشأة الحيازة الأصلية بل تقتصر على تحديد واجبات القابل بعد قبوله البضاعة فقط.

2 ـ ولما كان المشتري قد حاز سند الشحن برضى البائع وفقاً لنص المادة 25/ 2 فلا يعتد برجوع البائع عن هذا الرضى، ويصبح بالتالي انتقال ملكية البضاعة بموجب سند الشحن صحيحاً. واستناداً لما تقدم: لا يجوز للبائع أن يصدر أمره بإيقاف البضاعة في الطريق.

ـ لا يتفق هذا الراي مع ما يأخذ به القانون المدني المصري. لأن المشتري الثاني الذي اشترى البضاعة من غير مالك للمنقول وغير حائز له حيازة مادية صحيحة لا يستطيع أن يدعي بأن حيازته للمنقول بحسن نية يعتبر سنداً للملكية ما دام المنقول ليس في حيازته الفعلية وغير موجود تحت يده على الرغم من حيازته لسند الشحن الذي يمثله.

«أنظر السنهوري، الوسيط (البيع والمقايضة)، صفحة 589».

لورد تشورلي وسمارت، قضايا هامة في الاعتمادات المستندية، صفحة 183ـ 184.

(1) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 33.

(2) شميتوف، المرجع السابق، صفحة 97 ـ 99.

الأصل كما رأينا سابقاً[1] أن يستحق أداء الثمن في البيع سيف فور التسليم. ويتم هذا التسليم بتسليم مستندات الشحن التي تمثل البضاعة. ويجوز للمتعاقدين تحديد أي موعد آخر لأداء الثمن دون أن يطرأ أي تغيير على طبيعة هذا العقد ما دامت مخاطر البضاعة تنتقل للمشتري منذ تمام الشحن كما أن ملكيتها تنتقل إليه منذ تسليم المستندات. ويضاف إلى ذلك التزام البائع بابرام عقد نقل البضاعة والتأمين عليها لقاء الثمن الاجمالي الذي تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

يعتبر الاتفاق على تأجيل أداء دين الثمن شرطاً صحيحاً يجب إعماله دون أن يطرأ أي تغيير على طبيعة العقد[2]. ولا يعدو تأجيل أداء الثمن على وصول البضاعة أن يكون تنظيماً لطريقة الوفاء له، لا شرطاً يتوقف أداء الثمن على تحققه[3]. قد يتفق المتعاقدان على أن يتم أداء الثمن بعد وصول البضاعة وتسليم المستندات وقت وصول البضاعة. فيلتزم البائع تنفيذاً لهذا الشرط بتسليم المستندات وقت وصول البضاعة فقط، بحيث لا يلتزم بتسليمها أثناء مرحلة النقل بعد تمام شحن البضاعة بزمن معقول. ويهدف البائع من وراء ذلك أن يحصل على قيمة البضاعة فور وصولها لقاء تسليم المستندات. بينما يهدف المشتري من ذلك إلى التخلص من فوائد الثمن في الفترة ما بين تسليم المستندات واعادة بيع البضاعة. ويعتبر هذا الشرط صحيحاً ما دام لم يطرأ على المبادئ الأساسية للبيع أي تغيير. ولا يعدو هذا الشرط كونه تنظيماً

---

(1) أنظر ما سبق، صفحة 219 ـ 225.

(2) مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 622.
ـ علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 541.
ـ علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 742 هامش.
ـ أنطاكي وسباعي، المرجع السابق، «حكم لمحكمة مرسيليا التجارية في 5/5/1930 م.

(3) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 198، حيث يقول:
«إذا ورد شرط في العقد يقضي بأداء الثمن وقت وصول البضاعة، فهل يعني هذا عدم استحقاق الثمن إذا غرقت البضاعة والسفينة...
لقد حكم القضاء بأن هذا الشرط يحدد موعد أداء الثمن ولا يعتبر شرطاً يتعلق دفع الثمن على تحققه. ويلتزم المشتري إذاً بأداء الثمن في الوقت الذي كان يفترض أن تصل فيه السفينة لميناء الوصول.

لكيفية الوفاء بالثمن. وبذلك يلتزم المشتري بأداء الثمن أصلاً فور تسليم المستندات وقبل استلام البضاعة[1].

وقد يتفق المتعاقدان صراحة أو ضمناً على تأجيل أداء الثمن حتى يتم فحص البضاعة بعد وصولها كي يتأكد المشتري من مطابقتها لشروط عقد البيع. فهل يعتبر مثل هذا الشرط صحيحاً أيضاً.

يعتبر هذا الشرط باطلاً وفقاً للرأي السائد في الفقه والقضاء البريطانيين. إذ يلتزم المشتري بأداء الثمن قبل استلام البضاعة وفحصها دون أن يفقد حقه بردها إذا تبين له عدم مطابقتها لشروط العقد[2].

بينما يرى الفقه المصري صحة هذا الشرط في الحالات التالية:

1 ـ إذا قدم البائع المستندات ولم يطالب بأداء الثمن.

2 ـ إذا أثبت المشتري وقت تقديم المستندات تخلف البائع عن تنفيذ التزاماته. كما لو ظهر هذا التخلف من المراسلات المتبادلة بين المشتري والبائع.

3 ـ إذا تنازل البائع عن مطالبته بدفع الثمن فوراً، مثل موافقته على طلب المشتري ـ بدون تحفظ ـ تأجيل الثمن حتى يفرغ من معاينة البضاعة[3].

---

(1) أنظر في هذا الصدد قضية:

Polinghi V. Dried Milks Co. Ltd. (1904) 10 Com. Cas 42.

حيث تم التعاقد على شراء كمية من الحليب المجفف، سيف لندن، على أن يتم أداء الثمن لقاء تسليم المستندات عند وصول البضاعة.

فحكمت المحكمة بصحة هذا الشرط.

ـ علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 544.

ـ مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 622.

ـ كينيدي، المرجع السابق، صفحة 126.

ـ سامون، المرجع السابق، صفحة 178م...

(2) تشورلي وسمارت، المرجع السابق، صفحة 184.

ـ شميتوف، بيع البضائع، صفحة 98.

ـ أنظر أيضاً قضية:

E. Clements Horst Co. V. Biddle Brothers (1811) 1 K.B. 934.

ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 111 ـ 112.

(3) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 541.

ـ علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 742.

«حكم لمحكمة مرسيليا التجارية».

ونحن نرى أن ما أخذ به الفقه المصري لا يتناقض مع أحكام البيع سيف. وان هذا الشرط صحيح يجب إعماله للأسباب التالية:

أ ـ إنه تطبيق صحيح لمبدأ حرية الارادة في العقود.

ب ـ أنه لا يتنافى مع طبيعة وأحكام هذا العقد. لأن تعليق الثمن هنا لا يعدو كونه تنظيماً لطريقة الوفاء به وليس شرطاً يؤدي إلى تحول العقد عن طبيعته الأصلية من بيع للبضاعة تسليم ميناء القيام إلى بيع للبضاعة تسليم ميناء الوصول، ما دامت مخاطر البضاعة ما زالت على عاتق المشتري منذ تمام شحنها وما دامت التزامات كل من طرفي العقد لم يطرأ عليها أي تغيير.

ج ـ يتفق هذا الرأي أيضاً مع الفقرة الثانية من المادة 457 من القانون المدني المصري.

المبحث الثالث: مكان دفع الثمن

تنص المادة 456 من القانون المدني المصري على ما يأتي:

«يكون الثمن مستحق الأداء في المكان الذي سلم فيه المبيع ما لم يوجد إتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك.

فإذا لم يكن الثمن مستحقاً وقت تسليم المبيع، وجب الوفاء به في المكان الذيب يوجد فيه موطن المشتري وقت استحقاق الثمن».

فالأصل وفقاً للقانون المصري أن يستحق الثمن في نفس المكان الذي يتم فيه تسليم المبيع إذا كان الثمن واجب الأداء وقت التسليم حتى لا يتعرض حق البائع للخطر إذا وفى البائع بالتزامه بالتسليم وامتنع المشتري عن أداء الثمن.

أما إذا كان الثمن غير مستحق الأداء وقت التسليم، انتفت الحكمة من وجوب أداء الثمن في مكان تسليم المبيع ووجب علينا في هذه الحالة أن نرجع للقواعد العامة المقررة في المادة 347/ 2 من القانون المدني التي تنص على ما يأتي:

«في الالتزامات الأخرى يكون الوفاء في المكان الذي يوجد فيه موطن المدين وقت الوفاء، أو في المكان الذي يوجد فيه مركز أعمال المدين إذا كان الأمر متعلقاً بهذه الأعمال»... كل هذا ما لم يوجد شرط في العقد يقضي بغير ذلك[1].

رأينا سابقاً أن التسليم في البيع البحري سيف يتم بتسليم المستندات وليس بتسليم البضاعة. ويترتب على ذلك استحقاق الثمن في المكان الذي يتم فيه تسليم هذه المستندات. ويتم ذلك غالباً في ميناء الوصول لقاء كمبيالة يسحبها البائع على المشتري ويرسلها إليه لقبولها لقاء هذه المستندات[2].

يتم تسليم المستندات في البيع سيف في المكان الذي نص عليه العقد. فإذا لم يتفق الطرفان في عقد البيع على ذلك، فإن التسليم يتم حسب القانون المصري وفقاً لأحكام المادتين 456 و347 من القانون المدني. هذا بينما يتم التسليم في هذه الحالة حسب القانون البريطاني في موطن أعمال المشتري، أو في محل إقامته إذا لم يوجد له مركز أعمال[3].

يجري العمل في البيع البحري سيف على أن يتم أداء الثمن بإحدى وسيلتين:

أ ـ أما أن يتم بخصم البائع للكمبيالة التي يسحبها على المشتري لدى أحد البنوك في موطنه لقاء تسليم هذا البنك المستندات التي تمثل البضاعة بحيث يتولى البنك تحصيلها من المشتري بواسطة فرع له أو وكيل له في موطن المشتري أو مركز أعماله لقاء تسليم المستندات اليه. فإذا رفض المشتري ذلك قام البنك بايداعها لدى أمين أو ببيعها لحساب صاحب الحق بها[4].

---

(1) السنهوري، الوسيط، الجزء الرابع، نبذة 398 ـ 400.

(2) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 534.

(3) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 108ـ 111.

(4) علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 543.

ب ـ وإما أن يتم ـ وهو الغالب ـ بواسطة الاعتماد المستندي الذي يلتزم المشتري بفتحه لدى أحد البنوك تنفيذاً لشروط عقد البيع. ويقوم البنك باخطار البائع بهذا الاعتماد بخطاب يوجهه اليه يتعهد له فيه بأداء الثمن لقاء تقديم المستندات التي نص عليها هذا الخطاب خلال مدة محددة. ويتم الوفاء في هذه الحالة في مركز أعمال هذا البنك، أو بواسطة بنك وسيط (مراسل) يقيم في المكان الذي يباشر فيه البائع أعماله.

الفصل الثالث

إخلال المشتري بالتزامه باستلام المستندات وأداء الثمن

تنص المادة 461 من القانون المدني المصري على ما يأتي:

«في بيع العروض وغيره من المنقولات، إذا اتفق على ميعاد لدفع الثمن وتسليم المبيع يكون البيع مفسوخاً دون حاجة إلى أعذار إذا لم يدفع الثمن عند حلول الميعاد إذا اختار البائع ذلك، هذا ما لم يوجد إتفاق على غيره».

يجوز للبائع تطبيقاً لهذا النص أن يعتبر العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه دون حاجة لاعذار أو حكم قضائي، إذا حدد العقد المبرم بينه وبين المشتري ميعاداً لدفع الثمن وإخلال المشتري بالتزامه بأداء هذا الثمن في الموعد الذي نص العقد عليه. ويجوز للبائع أيضاً أن يرجع على المشتري بالتعويض عن الضرر الذي لحقه نتيجة لذلك. فانفساخ العقد مقرر هنا لمصلحة البائع فقط. ويجوز له أن يمارس هذا الحق أو يطالب بتنفيذ العقد جبراً على المدين إذا أمكن ذلك.

يشترط لتطبيق أحكام هذا النص أن لا يكون وقت دفع الثمن ووقت التسليم مختلفان. فلا يطبق هذا النص إذا حدد العقد ميعاداً لأداء الثمن دون أن يحدد ميعاداً لتسليم المبيع. إذ يكون التسليم في هذه الحالة واجباً فوراً على أن يستحق الثمن في الميعاد الذي نص عليه العقد.

أما إذا حدد العقد موعداً للتسليم ولم يحدد موعداً لأداء الثمن، كان الثمن مستحقاً فور التسليم. وتطبق في هذه الحالة أحكام المادة 461 السابق

ذكرها[1]. هذا، وتقضي المادة 50 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م في بريطانيا بما يلي: «يجوز للبائع إذا أخل المشتري بالتزامه باستلام المستندات وأداء الثمن، أن يطالب بفسخ العقد مع التعويض عن الضرر، أو بالتنفيذ العيني وإجبار المدين على تنفيذ التزامه».

فلا يجوز للبائع وفقاً لهذا القانون أن يعتبر العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه بل لا بد له من الرجوع إلى القضاء واستصدار حكم بفسخ العقد.

كما يجوز للبائع وفقاً لهذا القانون أن يمارس الحقوق التالية:

1 ـ الامتناع عن تسليم البضاعة إذا لم تنتقل ملكيتها بعد للمشتري، وكان الثمن مستحق الأداء فوراً.

2 ـ الحجز على البضاعة إذا انتقلت ملكيتها للمشتري وكانت لا تزال في حيازته.

3 ـ إعادة بيع البضاعة فوراً إذا كان يخشى عليها من التلف، أو إعادة بيعها بعد إعذار المشتري بذلك ومضي فترة معقولة على هذا الاعذار يعود تقديرها للقضاء وفقاً لظروف كل قضية على حدة. كما يجوز للبائع أن يرجع على المشتري بالتعويض عن الضرر وهو يعادل الفارق بين ثمن العقد وبين ثمن بيع البضاعة مضافاً إليه جميع النفقات والمصروفات التي تكبدها. كما يلتزم البائع بأن يدفع للمشتري الربح الذي قد يحصل عليه من هذا البيع لأن العقد لا يزال قائماً بينهما[2]. ويتفق ذلك مع ما يأخذ به القضاء والقانون المصري.

4 ـ ويضيف القانون البريطاني إلى ذلك حق البائع بإيقاف البضاعة في الطريق على الرغم من انتقال ملكيتها للمشتري بانتقال المستندات التي تمثلها. ويمارس البائع هذا الحق عادة في حالة إفلاس البائع أو إعساره وانتقال ملكية البضاعة اليه، ولكن قبل حيازته الفعلية للبضاعة، فيأمر الناقل

(1) السنهوري، الوسيط (البيع والمقايضة)، نبذة 416.
ـ علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 535ـ 539.
ـ مصطفى طه، القانون البحري، نبذة 622.

(2) قضية: Gallagher V. Shilcock (1949) 1 All E.R. 921.

باعادة البضاعة أو شحنها إلى أي مكان آخر أو الاحتفاظ بها لمصلحته تمهيداً لحبسها حتى يتم أداء الثمن. وسنناقش ذلك مفصلاً فيما بعد.

5 ـ أما إذا احتفظ البائع لنفسه صراحة في عقد البيع بحق بيع البضاعة إذا أخل المشتري بالتزامه باستلام المستندات وأداء الثمن، فإن العقد في هذه الحالة يعتبر مفسوخاً من تلقاء نفسه ولا يجوز للبائع أن يطالب بالتعويض عن الضرر، كما لا يجوز للمشتري أن يطالب بأي ربح ينجم عن بيع البضاعة[1].

يقدر التعويض عادة بالضرر المباشر الذي يكون نتيجة طبيعية لاخلال المشتري بالتزامه. وهو يعادل وفقاً للمادة 50 من قانون 1893 الفارق بين قيمة البضاعة كما نص عليها العقد وقيمتها وفقاً لسعر السوق في الوقت المحدد لاستلامها إذا عين العقد موعداً لذلك. كما يعتد بقيمتها وقت رفض المشتري تسلمه المستندات وأداء الثمن إذا لم يعين العقد مثل هذا الموعد[2].

ويعتد بسعر السوق في ميناء الوصول وليس في ميناء الشحن حتى ولو كان هذا الميناء يختلف عن مكان تسليم المستندات[3]. ويأخذ القضاء الأمريكي بنفس هذا المبدأ منذ مدة طويلة[4].

ويلتزم المشتري بتعويض البائع عن فارق الثمن فقط في ميناء الوصول وقت إخلاله بالتزامه. كما يكون له أن يرجع على البائع بهذا الفارق إذا كان ثمن البضاعة في هذا الوقت يزيد على الثمن الذي نص عليه العقد. كما

---

(1) أنظر المادة 3/48 من قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 173ـ 174.
ـ ساسون، المرجع السابق، صفحة 241ـ 242.
ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 161ـ 162.
ـ شميتوف، بيع البضائع، صفحة 155 ـ 157.

(3) قضية: Cf. John Martin of London Ltd. V. A. E. Taylor (1953) 2 Ll.L. Rep. 579.

(4) أنظر حكم محكمة استئناف نيويورك في قضية:
Ruttonjee V. France (1923) 199 N.Y.S. 523.
حيث قالت بأن البائع يستحق تعويضاً يعادل الفارق بين قيمة العقد وقيمة البضاعة في ميناء الوصول.

يتحمل البائع نتيجة خطئه إذا تلكأ في بيع البضاعة وبالتالي انخفضت أسعارها[1].

يلتزم المشتري بتعويض البائع عن الخسارات الأخرى التي يتعرض لها والتي تكون نتيجة مباشرة لعدم وفاء المشتري بالتزامه.

وليس من الضروري عند تقدير سعر السوق، أن يكون هناك سوق تجاري ثابتة في ميناء الوصول، بل يكفي أن يكون هناك تعامل تجاري متعارف عليه بين التجار بوجود مثل هذه السوق في ميناء الوصول[2].

وتجدر الاشارة إلى أنه لا يجوز تقدير مبلغ التعويض استناداً للثمن الذي باع المشتري به البضاعة إلى شخص ثالث، إذ لا دخل للبائع بذلك. بل يتم تقدير التعويض - وفقاً لما يأخذ به القضاء البريطاني - إستناداً لسعر السوق

---

(1) قضية: Moller Mackean & Co. V. Leslie & Anderson (1921) 8 Ll.L. Rep. 328.

تعاقد المشتري في هذه القضية على شراء البضاعة من تاجر أمريكي ونص العقد على أن يتم شحنها من «نيويورك» سيف «كلكتا - الهند» وأن يتم دفع الثمن في «لندن» لقاء تسليم المستندات. فامتنع المشتري عن قبولها، فحكم القاضي «روش» لمصلحة البائع بما يلي:

«يستحق البائع تعويضاً يعادل الفارق بين قيمة البضاعة التي نص عليها العقد وقيمتها السوقية في كلكتا، شريطة عدم تلكؤ البائع في بيعها. وبذلك يكون ارتفاع الأسعار أو إنخفاضها على مخاطر البائع إذا تلكأ في بيعها. بينما يتحمل المشتري الفارق بين الثمن الذي نص عليه العقد والثمن الذي بيعت البضاعة بموجبه في ميناء الوصول وقت إخلاله بالتزامه. ولكن لا يجوز للمشتري أن يرجع على البائع بقيمة الفارق إذا فضل البائع الاحتفاظ بالبضاعة وفسخ العقد، ولو باعها فيما بعد بسعر أعلى من سعر العقد».

- أنظر أيضاً:

- Camphell Mustyn V. Barrett (1954) C.L.Y. 2985.

- Blythwood Motors, Ltd V. Raeside (1966) S.L.T. 13.

- تشالمرز، المرجع السابق، صفحة 161- 162.

- يقول «شميتوف» في كتابه بيع البضائع، صفحة 155 - 157 ما يلي:

«إن سعر السوق الذي يعتد به في تقدير التعويض وفقاً للمادتين 50/ 3 و51/ 3 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م، هو سعر السوق في ميناء الوصول وقت تقديم المستندات أو في الوقت المحدد لتسليمها في عقد البيع أو الوقت الذي يفترض أن تسلم فيه، وليس سعر السوق وقت التسليم الفعلي للبضاعة أو الوقت الذي يفترض أن تصل فيه. . .».

(2) أنظر أيضاً قضية:

John Martin Of London Ltd. V. A. E. Taylor & Co. (1953) 2 Ll.L.R. 589.

وقت إخلال أي من الطرفين بالتزامه مجرداً عن الظروف الخاصة بأي منهما وعلاقته بأي شخص ثالث. لأن باستطاعة البائع مثلاً أن يبيع البضاعة في السوق التجاري كما باستطاعة المشتري شراءها من هذه السوق في الوقت الذي تم الاخلال بالالتزام[1].

ويجوز للبائع أن يرجع على المشتري بالتعويض عن الضرر إذا أخطره الأخير بفسخ العقد قبل البدء بتنفيذه، ويقدر التعويض هنا استناداً للمبادئ التي تقدم شرحها. لأن الصلة التعاقدية لا زالت قائمة بينهما ـ في حالة رفض البائع لهذا الفسخ ـ باعتبار أن الصلة التعاقدية لا يجوز فسخها بالارادة المنفردة لأحد طرفي العقد إلا إذا نص العقد أو قضى القانون بجواز هذا الفسخ[2]. ولا يجوز للمشتري في هذه الحالة أن يطالب البائع باثبات قدرته على تنفيذ العقد أو عزمه على ذلك ما دام لم يمنحه الفرصة لتنفيذه[3].

(1) أنظر قرار القاضي اللورد «ايشر Esher» في قضية:
Williams Bross V. Ed, T. Agius Ltd. (1914) A.C. 510.

ـ أنظر أيضاً القضيتين التاليتين:

- Rodocanacki V. Milburn (1886) 18 Q.B.D. 67.
- Brading V. F. McNoill & Co. (1946) 1 Ch. 145.

(2) أنظر المادة 147 من القانون المدني المصري.
ـ أنظر قضية:
Braithwaite V. Foreign Hardwood Co. (1905) 2 K.B. 543.

(3) أنظر قرار القاضي «اللورد سمنر Sumner, L.J.» في قضية:
British & Benington Ltd. V. N.M. Cachor Tea Co. (1923) A.C. 48.

الفصل الرابع

ضمان حقوق البائع

يجوز للبائع - إذا تسلم المشتري المستندات وامتنع عن أداء الثمن - أن يحبس المبيع تحت يده وأن يطالب بفسخ العقد مع التعويض إذا كان له مقتضى. كما يجوز له وفقاً للقانون البريطاني أن يصدر أوامره للناقل بإيقاف البضاعة في الطريق أثناء مرحلة النقل تمهيداً لحبسها. وسنستعرض بشيء من التفصيل لايقاف البضاعة في الطريق بعد مقدمة موجزة لحبس المبيع وطلب فسخ العقد.

المبحث الأول: حبس البائع للبضاعة

تنص المادة 459 من القانون المدني المصري على ما يلي:

أ - إذا كان الثمن كله أو بعضه مستحق الدفع في الحال، فللبائع أن يحبس المبيع حتى يستوفي ما هو مستحق له ولو قدم المشتري رهناً أو كفالة. هذا ما لم يمنح البائع المشتري أجلاً بعد البيع.

ب - وكذلك يجوز للبائع أن يحبس المبيع ولو لم يحل الأجل المشترط لدفع الثمن إذا سقط حق المشتري في الأجل طبقاً لأحكام المادة 273».

كما تنص المادة 273 على ما يلي:

«يسقط حق المدين في الأجل:

1 - إذا شهر إفلاسه أو إعساره وفقاً لنصوص القانون.

2 - إذا أضعف بفعله إلى حد كبير ما أعطى الدائن من تأمين خاص، ولو كان

هذا التأمين قد أعطي بعقد لاحق أو بمقتضى القانون ما لم يؤثر الدائن أن يطالب بتكملة التأمين. أما إذا كان إضعاف التأمين يرجع إلى سبب لا دخل لارادة المدين فيه، فإن الأجل يسقط ما لم يقدم المدين للدائن ضماناً كافياً».

يجوز للدائن وفقاً لأحكام هاتين المادتين أن يحبس البضاعة ما دامت لم تدخل بعد الحيازة الفعلية للمشتري، فيما إذا تحقق أحد الشروط التالية[1].

1 ـ إذا تسلم المشتري المستندات وامتنع عن أداء الثمن الذي يستحق فور تسليم هذه المستندات.

2 ـ إذا كان الثمن مؤجّلاً وسقط هذا الأجل نتيجة لاعسار المدين أو إشهار إفلاسه أو لاضعاف التأمينات التي قدمها المشتري للبائع ضماناً لأداء هذا الثمن.

3 ـ يجوز للبائع أن يستمر في حبس المبيع ولو منح المشتري نظرة ميسرة من قبل المحكمة. لأن الأجل الذي يحول دون حبس المبيع وفقاً للمادة 459/ 1 هو الأجل الذي يمنحه البائع فقط.

4 ـ ويزول الحبس في الحالات التالية:

أ ـ بوفاء الثمن مع فوائده.

ب ـ بتنازل البائع عن حبس البضاعة وتسليمها للمشتري.

ج ـ إذا قدم المشتري للبائع تأمينات جديدة بدلاً عن التأمينات التي أضعفت بسبب أجنبي لا يد للمشتري فيه[2].

ويجدر بنا أن نشير إلى أن حبس المبيع لا يتجزأ. فلا يجوز للمشتري أن يطالب بتسليم جزء من البضاعة المحبوسة في حالة الوفاء الجزئي للثمن.

ويجوز للبائع أن يطالب باسترداد البضاعة المحبوسة وفقاً لأحكام المادة

---

(1) سليمان مرقص، عقد البيع، نبذة 193.

(2) السنهوري، الوسيط، الجزء الرابع، نبذة 402ـ 405.

248 من القانون المدني المصري إذا استولى عليها المشتري دون إرادة البائع أو علمه.

ولا يجوز للبائع أن يحبس البضاعة إذا اتفق المتعاقدان في عقد البيع على ذلك، أو إذا تنازل البائع عن حبس البضاعة بعد حبسه لها. ولا يجوز للبائع أن يتراجع عن تنازله هذا لأن التنازل عن الحق وفقاً لمادة 248/1 لا يقبل التراجع عنه ولو عاد المبيع لحيازة البائع بأية صورة من الصور[1].

يأخذ القانون البريطاني بنفس الأحكام التي يأخذ بها القانون المصري مع بعض الخلافات البسيطة التي سنشير إليها أثناء عرضنا لهذه الأحكام[2].

يجوز للبائع أن يحبس البضاعة كما يقول القاضي «اللورد رايت Wright, L.J»[3] إذا انتقلت ملكيتها للمشتري دون أن تنتقل اليه حيازتها. إذ لا يجوز للبائع أن يوقع الحبس على بضاعة مملوكة له وموجودة في حيازته. ويقتصر الحبس على البضاعة التي يتم أداء ثمنها فقط. فلا يجوز أن يقع الحبس على أية بضاعة أخرى يملكها المشتري إلا إذا نص القانون على ذلك أو جرى العرف أو التعامل التجاري على خلاف ذلك. ولا يشمل الحبس المصاريف التي دفعت البائع عن البضاعة، بل يجب على البائع أن يطالب بها بدعوى مستقلة. ولا يترتب على حبس البضاعة انتقال ملكيتها إلى البائع بل هي تبقى بملكية المشتري.

يجوز للبائع أن يحبس البضاعة إذا كانت لا تزال في حيازة المشتري، سواء كانت هذه الحيازة مباشرة وشخصية أو عن طريق وكيل أو تابع له، أو كانت حيازة رمزية كوجود البضاعة في مخزن عام.

---

(1) نقض مصري، تاريخ 17 ديسمبر 1959 م.

(2) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 256.

ـ قضية:

Nippon Yusen Kaisha V. Ranjiban Erowgee (1938) 1 Bid. at p. 445.

(3) يشترط القانون المصري إعلان هذا الافلاس وفقاً لنصوص القانون قبل سقوط الأجل وايقاع الحبس على البضاعة. ويكتفي القانون البريطاني بمجرد علم البائع بتوقف المشتري عن الدفع ولو لم يتم اشهار إفلاسه بعد. ويلتزم البائع فقط باثبات هذا الافلاس وقت إيقاع الحبس.

ويشترط لممارسة هذا الحق توافر شروطه وهي:

1 ـ يجب أن يكون الثمن مستحق الأداء فور التسليم. ويتم ذلك في البيع سيف بمجرد تسليم المستندات.

2 ـ إذا كان الثمن مؤجلاً وانتهى هذا الأجل دون أن يفي المشتري بالتزامه بأداء الثمن.

3 ـ إذا أفلس المشتري، سواء تم إشهار هذا الافلاس أم لا، وسواء كان البيع مؤجلاً أم معجلاً. ويقع عبء اثبات الافلاس على البائع إذا لم يتم إشهاره بعد[1].

ويجوز للبائع إذا تم الاتفاق على تجزئة تسليم البضاعة، أن يحبس بقية الأجزاء إذا امتنع المشتري عن أداء ثمن الجزء الذي استلمه، ما لم يتضح من الظروف المحيطة أن هذا التسليم يتضمن تنازل البائع عن حق الحبس[2].

وينتهي حبس البائع للبضاعة وفقاً للقانون البريطاني في الحالات التالية[3]:

1 ـ أداء المشتري للثمن وفوائده، سواء تم ذلك اختياراً أو جبراً على المدين، وذلك إذا أصر البائع على تنفيذ العقد وحصل على حكم من المحكمة ضد المشتري.

2 ـ إذا تنازل البائع عن الحبس وسلم المبيع للمشتري أو للناقل أو للأمين لنقلها وتسليمها للمشتري.

3 ـ إذا حصل المشتري على البضاعة تنفيذاً لنص القانون[4].

---

(1) المرجع نفسه.

(2) أنظر المادة 42 من قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893 م.

(3) فريدمان، المرجع السابق، صفحة 260 ـ 266.

ـ ديلافو، مبادئ قانون إدارة الأعمال، صفحة 601.

ـ لويس وكانينغتون، قانون ادارة الأعمال، صفحة 479 ـ 484.

(4) رونالد بارتل، المدخل للقانون البحري،

ـ قضية: Tamvaco V. Simpson (1866) 31 L.J.Q.B. 234.

4 ـ إذا نقل المشتري ملكية البضاعة لشخص ثالث بواسطة المستندات التي تمثلها لقاء ثمن معقول وكان هذا الشخص حسن النية[1].

المبحث الثاني: طلب فسخ عقد البيع

تنص المادة 157 من القانون المدني المصري على ما يأتي:

أ ـ في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد إعذاره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتضى.

ب ـ ويجوز للقاضي أن يمنح المدين أجلاً إذا اقتضت الظروف ذلك، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا لم يف به المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى الالتزام في جملته. وتنص المادة 158 من هذا القانون على ما يأتي:

أ ـ يجوز الاتفاق على أن يعتبر العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه دون حاجة إلى حكم قضائي عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه. وهذا الاتفاق لا يعفي من الاعذار إلا إذا اتفق المتعاقدان صراحة على الاعفاء منه.

يجوز للبائع وفقاً لأحكام هاتين المادتين أن يطالب بفسخ العقد إذا امتنع المشتري عن الوفاء بالتزامه بتسليم المستندات وأداء الثمن. ولا يجوز له ذلك إلا بعد اعذاره المدين بالوفاء وامتناعه عن ذلك.

ويكون الفسخ قضائياً أو اتفاقياً. ولا بد من الاعذار في كلتا الحالتين ما لم يتفق المتعاقدان صراحة على خلاف ذلك، مع عدم الاخلال بأحكام المادة 461 من القانون المدني المصري.

ويقتصر حق البائع بعد فسخ العقد على المطالبة بالتعويض عن الضرر فقط على أساس المسؤولية التقصيرية لا العقدية. لأن عقد البيع

---

(1) المادة 47 من قانون بيع البضائع البريطاني، للعام 1893 م.

بعد فسخه لا يصلح أساساً لدعوى المطالبة بالتعويض، إذ أن الفسخ يتم بأثر رجعي بحيث يصبح العقد وكأنه لم يكن أصلاً[1]. فإذا قام البائع ببيع البضاعة بعد فسخ العقد، فإن زيادة قيمتها أو نقصانها يعود إليه وحده ولا شأن للمشتري به.

يتفق كلاً من القانونين المصري والبريطاني بالأحكام الخاصة بطلب فسخ العقد[2]. إذ يشترط القانون البريطاني أيضاً ضرورة إعذار البائع للمشتري بطلب فسخ العقد ومضي مدة معقولة على هذا الاعذار قبل رفع دعوى طلب الفسخ. ويشترط أيضاً أن تكون البضاعة تحت يد البائع وقت الاعذار والمباشرة بدعوى طلب الفسخ. ويقتصر حق البائع - في حالة استلام المشتري للبضاعة - على المطالبة بالثمن فقط. إذ لا يجوز له طلب الفسخ واستعادة ملكية البضاعة. ويطبق نفس هذا المبدأ إذا تسلم المشتري البضاعة بعد إعلان إفلاسه وعلمه بذلك، ولا يعتبر المشتري بذلك مرتكباً لجريمة الغش.

المبحث الثالث: الأمر بإيقاف البضاعة في الطريق

أولاً: شروط إصدار هذا الأمر

تنتقل ملكية البضاعة في البيع البحري سيف - كما رأينا سابقاً - بتظهير سند الشحن وبقية المستندات وإرسالها وتسليمها للمشتري (المرسل اليه). ويلتزم المشتري بأداء ثمن البضاعة فور تسلمه المستندات ما لم ينص عقد البيع أو يتفق الطرفان على خلاف ذلك.

قد يتأخر المشتري عن دفع الثمن في الوقت الذي يتم فيه التسليم أو نتيجة خطأ من المشتري أو أحد تابعيه أو لامتناعه عن الدفع لسبب ما، وبذلك يصبح حق البائع بالثمن مهدداً خاصة إذا أفلس المشتري أو أعسر بعد استلام المستندات وقبل أداء الثمن. وقد قرر القانون البريطاني للبائع تلافياً لهذا

(1) السنهوري، الوسيط (الجزء الرابع)، نبذة 410.

(2) ديلافو، المرجع السابق، صفحة 602.

الخطر سلطة إصدار أوامره للناقل بايقاف البضاعة في الطريق تمهيداً لحبسها حتى يتم أداء الثمن.

ولا يجوز للبائع أن يصدر أوامره بايقاف البضاعة إلا إذا توافرت الشروط التالية:

أ - يجب أن يكون المشتري معسراً أو مفلساً. ولا يشترط أن يكون هذا الاعسار أو الافلاس معلنين وفقاً لنصوص القانون، أو أن يكون المشتري (المرسل إليه) مفلساً أو معسراً حقاً وقت إصدار أمر ايقاف البضاعة بل يكفي أن يثبت البائع ذلك وقت استحقاق الثمن.

ب - يجب أن يتم أمر ايقاف البضاعة قبل انتقال حيازتها المادية للمشتري (المرسل اليه) أو وكيله.

ج - يجب أن يوجه الأمر بايقاف البضاعة خلال مرحلة النقل.

د - يجب أن يوجه هذا الأمر إلى الناقل أو وكيله أو مالك السفينة من البائع أو وكيله المفوض بذلك.

هـ - تبقى ملكية البضاعة للمشتري بعد إيقافها، وتعود للبائع حيازتها فقط بحيث يحبسها حتى يتم أداء الثمن. ويجوز للبائع أن يبيع البضاعة إذا كانت معرضة للتلف وفقاً للاجراءات التي ينص عليها القانون.

و - ينحصر حق البائع بالبضاعة فقط وفقاً لحالتها الراهنة. ولا يجوز أن يمتد هذا الحق إلى مبلغ لتعويض التأمين يخص مالك البضاعة (المشتري) فقط.

ز - يخضع حق البائع باستيفاء الثمن لحقوق كل من الناقل وأمين المستودع بحبس البضاعة حتى يتم دفع أجرة النقل وتبديد جميع النفقات الأخرى. ولكنه لا يجوز لأي من الناقل أو أمين المستودع أن يحبس البضاعة ويمنعا البائع من حيازتها بغية استيفاء أجور ونفقات بضائع أخرى[1]. ويلتزم البائع بأداء هذه الأجور والنفقات

---

(1) كارفر، المرجع السابق، الجزء الثالث، نبذة 1096- 1100.
شميتوف، بيع البضائع، صفحة 139- 140.

إذا أراد حبس البضاعة وحيازتها، وللبائع أن يرجع على المشتري بما دفعه.

ح - يجوز للبائع أن يأمر الناقل باعادة تسليم البضاعة له شخصياً أو إلى أي شخص آخر يعينه في أمر الايقاف.

يرجع تاريخ هذا الحق الذي يتمتع به البائع إلى عام 1690 م حيث عرف لأول مرة في مدينة «تشانسيري Chancery» في بريطانيا[1]، وتطور تدريجياً حتى أصبح عادة تجارية متعارفاً عليها ولها مبادئها وأحكامها. وقد تم تقنين المبادئ الخاصة بهذا الحق في المواد من 44 إلى 48 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م وذلك دعماً للائتمان التجاري وللاستقرار في المبادلات التجارية الدولية حتى لا تصبح البضاعة التي انتقلت ملكيتها للمشتري دون أدائه لثمنها عنصراً من عناصر تفليسته[2]. لا يفقد البائع حقه بايقاف البضاعة في الطريق إذا قبض جزءاً من الثمن فقط، بل يجوز له أن يأمر بايقافها كاملة ومن ثم حبسها إلى أن يتم الوفاء بكامل الثمن ما لم يكن العقد مجزأ بحيث يعتبر الثمن مجزأ أيضاً. وفي هذه الحالة يستثنى من الحبس الجزء الذي دفع المشتري ثمنه ويقتصر حق البائع على حبس الأجزاء الباقية[3]. ويبقى للبائع هذا الحق ولو قدم المشتري للبائع كمبيالة بقيمة البضاعة ما دامت هذه

= قضية: Brendston V. Strong (1868) 3 Ch. A. at pp. 588- 590.

حيث قال القاضي «اللورد كيرن Cairns L.J.»: ليس للبائع أي حق على تعويض التأمين إذا تلفت البضاعة أثناء مرحلة النقل.

(1) حكم بذلك القاضي «اللورد ماتسفيلد» لأول مرة في قضية:
Burghall V. Howard (1960).

(2) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 208.
قضية: Gibson V. Carruthers (1841) All E.L. Rep. 565.
وقضية: Kendal V. Marshall Stevens & Co. (1883) 11 Q.B.D. 356.
حيث قال القاضي «برت Bret» في تعليل ذلك: «يقوم هذا المبدأ على أساس فلسفي أخلاقي وليس على أساس تعاقدي...».

(3) بلاكبورن، بيع البضائع، صفحة 339 ـ 348.
- بنجامين، بيع البضائع، طبعة 7، صفحة 918.
- قضية: Mershant Banking Co. V. Phoenix Bessemer Co. (1877) Ch. D. 205.

الكمبيالة لم تستحق بعد، إلا إذا قبل البائع هذه الكمبيالة دون أي تحفظ ودون أن يشترط قبولها واستحقاقها للدفع[1].

ولا يحول دون ممارسة هذا الحق وجود حساب جار بين البائع والمشتري إذا كان هذا الحساب غير منتظم، أو كان رصيد هذا الحساب لمصلحة البائع، أو كان العنصر الايجابي في هذا الحساب لمصلحة المشتري ولكنه لا يكفي لوفاء كامل الثمن وقت استحقاقه[2]. لقد أقر القانون الأمريكي لنقل البضائع في البحر لعام 1936 م هذا الحق للبائع، إذ يبقى البائع وفقاً لهذا القانون حائزاً للبضاعة حتى يتم تسليمها للمشتري[3].

ثانياً: كيف يتم صدور الأمر بايقاف البضاعة في الطريق

يوجه البائع أمره بايقاف البضاعة إلى الشخص الذي تكون البضاعة في حيازته، مثل ربان السفينة أو أمين المخزن. كما يجوز له أن يوجه هذا الأمر إلى مالك السفينة أو مستأجرها اللذين يتعهدا باخطار الربان بهذا الأمر، ويلتزم البائع في هذه الحالة بأن يصدر أمره للمالك أو المستأجر قبل فترة كافية من وصول السفينة إلى ميناء الوصول كي يتمكنا من إخطار الربان قبل تسليم البضاعة للمشتري (المرسل اليه). ويلتزم كل من المالك أو المستأجر باخطار الربان فور تلقيهما أمر البائع. ويجوز للبائع أن يرجع عليهما بالتعويض عن الضرر إذا أهملا أو أخطآ في تنفيذ أوامره. كما يجوز له أن يرجع على أي منهما وعلى الربان إذا رفض الأخير تنفيذ هذا الأمر[4].

---

(1) أنظر قضية: Gunn V. Bolchow Vaughan (1875) L.R. 10 Ch. App. 501.

(2) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 210.

(3) ديلانو، مبادئ قانون إدارة الأعمال، صفحة 602.

(4) قال القاضي اللورد بلاكبورن في قضية:

Kemp V. Folk (1882) 6 App. Cas. 573.

«لا يجوز القول بأن إصدار أمر إيقاف البضاعة في الطريق يستوجب تنفيذ هذا الأمر فوراً مهما تكن صفة الشخص الذي يوجه اليه هذا الأمر. فإذا وجه هذا الأمر للمالك دون أن يخطر الربان بذلك، كان للبائع أن يرجع عليه بالتعويض إذا سلم الربان البضاعة للمشتري إستناداً لأحكام المسؤولية التقصيرية. كما يجوز له الرجوع على الربان أيضاً إذا سلم البضاعة على الرغم من اخطار المالك له بايقافها».

يلتزم الربان بتنفيذ أمر البائع بإيقاف البضاعة واعادتها إلى ميناء الشحن أو تسليمها إلى أي شخص آخر يعينه البائع في ميناء الوصول أو في أي ميناء وسيط، على أن يتحمل البائع نفقات وأجور اعادة البضاعة إلى حيازته[1].

ويلتزم الناقل بالتوقف عن تفريغ البضاعة وتسليمها للمشتري إذا تلقى أمر البائع بإيقافها بعد المباشرة بتفريغها وقبل تمام هذا التفريغ[2].

يجدر بنا أن نشير إلى أن هذا الحق يمارس حالياً بصورة ضيقة جداً بسبب شيوع استعمال الاعتمادات المستندية، وخاصة الاعتمادات المستندية القطعية و/ أو المؤكدة كوسيلة لأداء دين الثمن.

كما يلتزم البائع، إذا وجه أوامره بالايقاف إلى الربان مباشرة، بضمان وصول هذه الأوامر إلى الربان قبل انتهاء مرحلة النقل بتفريغ البضاعة وتسليمها للمشتري. كما يلتزم، إذا وجه أوامره إلى المالك أو المستأجر، بضمان وصولها لعلمهما قبل فترة كافية من انتهاء هذه المرحلة بحيث يتسنى لهما إخطار الربان بذلك قبل انتهاء مرحلة النقل. ويجب على الناقل أو الأمين أن ينفذا تعليمات البائع بدقة وحسن نية، ولا يجوز لهما الاحتفاظ بالبضاعة بحجة عدم معرفة مالكها القانوني.

ولا يلتزم الناقل بنقل البضاعة إلى ميناء آخر غير ميناء الوصول الا برضاء ولقاء الأجرة التي يتفق عليها مع الطرف الثاني، وذلك حتى لا تتضرر البضائع الأخرى التي تقوم السفينة بنقلها[3].

ثالثاً: إنتهاء مرحلة النقل وفقدان البائع لحقه بإيقاف البضاعة

تبدأ مرحلة النقل منذ شحن البضاعة على السفينة الناقلة وانتقال حيازتها

---

(1) أنظر المادة 46 من قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893 م.

(2) سكلدون ودروفر، قانون البنوك وتطبيقاته، صفحة 455 ـ 456.

ـ سميث وكينن، القانون التجاري، صفحة 117.

ـ تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 146 ـ 152.

(3) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1100ـ 1102.

ـ أنظر قرار القاضي: «سكراتون» في قضية:

Booth S.S. Co. V. Cargo Fleet Iron Co. (1916) 2 K.B. 570.

إلى الناقل بقصد نقلها وتسليمها إلى المشتري (المرسل اليه) في ميناء الوصول وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع. كما تنتهي هذه المرحلة بتسليم البضاعة للمشتري (المرسل إليه) أو وكيله أو لمن له الحق باستلامها قانوناً في ميناء الوصول[1]. ولكن لا ضرورة لبحث بدء وانتهاء هذ الرحلة إذا شحن البائع البضاعة خلافاً للشروط التي نص عليها عقد البيع، إذ لا تنتقل ملكية البضاعة للمشتري في هذه الحالة بل تبقى ملكيتها عالقة بذمة البائع[2].

كما أن امتناع الناقل عن تسليم البضاعة للمشتري بدون وجه حق لا يؤدي إلى امتداد مرحلة النقل[3].

وتنتهي مرحلة النقل، بحيث يفقد البائع حقه بايقاف البضاعة في الطريق، في الحالات التالية:

1 ـ تنتهي مرحلة النقل باستلام المشتري أو وكيله البضاعة في ميناء الوصول، أو باستلام جزء منها بحيث تدل الظروف المرافقة على أن تسليم هذا الجزء يعني موافقة البائع على تسليم البضاعة كلها. كاستلام جزء من آلة مثلاً. ويقع عبء إثبات ذلك على الطرف الذي يتمسك به[4].

2 ـ تنتهي مرحلة النقل إذا استلم المشتري أو وكيله البضاعة في ميناء وسيط قبل وصولها إلى ميناء الوصول الذي نص عليه عقد البيع وسند الشحن. كأن يصدر المشتري أمره للناقل باعادة شحن البضاعة في الطريق

---

(1) تنص المادة 45/1 من قانون 1893 م على ما يأتي:
«تعتبر البضاعة في مرحلة النقل منذ تسليمها للناقل البري أو البحري أو إلى أمين أو مودع لديه بقصد نقلها إلى المشتري إلى أن يتسلم المشتري أو وكيله هذه البضاعة».
ـ وتنص المادة 1 من قانون نقل البضائع بحراً في أمريكا لعام 1936 م على ما يأتي: «يشمل تعبير نقل البضاعة الفترة التي تمتد منذ شحنها على السفينة حتى تمام تفريغها».

(2) سكراتون، مشارطات الايجار، صفحة 216 ـ 217.

(3) قضية: (Ex. P. Cooper (1879.
حيث أرسل البائع 30 طناً من الحديد إلى المشتري. تسلم المشتري البضاعة ودفع أجرة نقلها. ولكن البائع أصدر أمره بايقاف بقية الشحنات وقدرها 70 طناً. فحكم القضاء بصحة ذلك استناداً للظروف المحيطة بالقضية.
ـ سيفارت، بيع البضائع، صفحة 121.

(4) سيفارت، المرجع السابق، صفحة 121.

على سفينة مؤجرة من قبله، أو تفريغها على رصيف ميناء متوسط، أو نقلها إلى ميناء يختلف عن الميناء الذي نص عليه سند الشحن بموجب عقد نقل جديد يبرمه المشتري مع الناقل مباشرة[1].

3 ـ إذا طلب المشتري من الناقل أن يحوز البضاعة لحسابه باعتباره وكيلاً عنه أو مودعاً لديه أو أميناً وقبل الناقل ذلك صراحة. أو إذا أخطر الناقل بصفته هذه وقبل المشتري ذلك صراحة... ولا بد هنا من قبول ورضى الطرفين حتى يتم إبرام هذا العقد الجديد الذي ينتهي بموجبه حق البائع بايقاف البضاعة في الطريق[2].

إذا وصلت البضاعة إلى ميناء الوصول وأرسلها المشتري إلى المشتري الثاني ولو لم يفحصها ويمارس عليها حيازته المادية، وذلك تطبيقاً لأحكام المادة 45/ 2 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م.

5 ـ لا يجوز للبائع أن يأمر بايقاف البضاعة إذا شحنها على سفينة مملوكة للمشتري (المرسل اليه) دون أن يحتفظ لنفسه بحق التصرف بها أثناء مرحلة النقل، أو إذا كانت هذه السفينة مؤجرة من قبل المشتري مع الصلاحية.

ويستوي الأمر سواء كانت هذه السفينة عامة أو خاصة بشحن بضائع المشتري فقط. ولكن البائع لا يفقد هذا الحق إذا كانت السفينة مؤجرة بدون صلاحية. إذ تبقى مرحلة النقل في هذه الحالة قائمة ما لم تدل الظروف المحيطة على عكس ذلك.

ولكن مثل هذا الاتفاق العكسي لا يجوز أن يفترض كما هو الأمر في البيع «فوب» ولا يغير من الأمر شيئاً كون البائع جاهلاً لميناء الوصول الذي تتجه إليه السفينة[3].

---

(1) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 223.

ـ قضية:

Reddal V. Union Castle Mail S.S. Co. Ltd. (1914) 84 L.J.K.B. at p. 360.

(2) سكراتون، المرجع السابق، صفحة 221.

ـ فريدمان، المرجع السابق، صفحة 266ـ 273.

(3) سكراتون، المرجع السابق، صفحة 216 ـ 217.

6 ـ قد يفقد البائع حقه بايقاف البضاعة في الطريق فور تسليمها للناقل في ميناء الشحن إذا تصرف الناقل بوصفه وكيلاً عن المشتري. ولا يفقد البائع هذا الحق إذا احتفظ في العقد نفسه بحق إصدار الأوامر للناقل خلال مرحلة النقل فيما يتعلق بوجهة البضاعة ولو كان تعيين السفينة قد تم من قبل المشتري[1].

7 ـ يفقد البائع حقه بايقاف البضاعة في الطريق إذا أعاد المشتري بيع البضاعة وظهر سند الشحن وسلمه لشخص ثالث حسن النية لقاء ثمن معقول. ويشترط في هذه الحالة أن يتم انتقال سند الشحن إلى المشتري الجديد بصورة تتفق ونصوص القانون. ويبقى للبائع هذا الحق إذا تم بيع البضاعة ولكن مستندات الشحن لم تنتقل بعد للمشتري الجديد (الشخص الثالث حسن النية).

ولا يشترط في المشتري حسن النية أن يكون قد سدد قيمة البضاعة وقت تسلمه المستندات التي تمثلها، بل يكفي أن تقدم هذه المستندات ضماناً لدين مستحق الأداء دون أن يعلم المشتري الثاني باعسار المشتري الأول أو إفلاسه أو امتناعه عن الدفع وأداء الثمن للبائع الأصلي.

ولا يعتبر المشتري الثاني سيء النية اذا علم أن المشتري الأول الذي يتعاقد معه على شراء البضاعة قد اشتراها بموجب كمبيالة لم تستحق الأداء بعد[2].

8 ـ يفقد البائع حقه بايقاف البضاعة إذا ظهر سند الشحن معلقاً على شرط صريح تضمنه هذا السند، ونفذ المشتري هذا الشرط على الرغم من عدم وصول البضاعة إلى ميناء الوصول[3].

9 ـ إذا تم نقل البضاعة على عدة مراحل بواسطة عدة ناقلين، فإن حق البائع بايقافها يبقى قائماً خلال هذه المراحل كلها سواء تلقى الناقلون أوامرهم

---

(1) قضية: Bethel V. Clark (1888) 20 Q.B.D. at p. 615.

(2) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1113.

ـ سكراتون، المرجع السابق، صفحة 213.

(3) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1113.

بشحنها أو إعادة شحنها من البائع أو المشتري، لأن المشتري في هذه الحالة يسهم في تسهيل عملية نقلها فقط[1].

10 ـ تبقى مرحلة النقل قائمة إذا رفض المشتري البضاعة بعد وصولها بسبب عدم مطابقتها شروط عقد البيع، ورفض البائع بالتالي إعادتها إلى ميناء الوصول.

أشار بعض المؤلفين إلى وجود تناقض بين أحكام المادة 32 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م التي تنص على أن تسليم البضاعة للناقل يعتبر تسليماً لها للمشتري نفسه، وبين المادة 45 من نفس القانون التي تعطي البائع حق إيقاف البضاعة في الطريق ما دام المشتري لم يتسلمها بعد.

لقد تلافت المحاكم البريطانية هذا التناقض بتفسيرها المادتين تفسيراً عملياً. فهي تفسر المادة 32 بأن قصد المشرع منها هو إثبات وفاء البائع بالتزامه بشحن البضاعة وإرسالها للمشتري. بينما تفسر المادة 45 بأن قصد المشرع منها هو منح البائع رخصة إيقاف البضاعة في الطريق إذا لم يتم أداء ثمنها على الرغم من انتقال ملكيتها للمشتري حفاظاً على حقوقه ودعماً للائتمان التجاري تمهيداً لحبسها[2].

---

(1) كارفر، المرجع السابق، نبذة 1102ـ 1109.

(2) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 266 ـ 273.

أنظر أيضاً في القضايا البريطانية، القضايا التالية:

- Gibson V. Carruthers (1841) All E.L. Rep. 565.
- Kendal V. Marshall Stevens & Co. (1883) 11 Q.B.D. 356.
- Scotsman V. Lancashire & Yorkshire-Rly Co. (1867) 16 L.T. 189.

الفصل الخامس

التزام المشتري باستلام البضاعة

المبحث الأول: تسليم البضاعة واستلامها في البيع سيف

يتم تسليم البضاعة للمشتري وتسلمه لها في البيع سيف منذ قيام البائع بتسليمها للناقل في ميناء الشحن وتمام شحنها على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع[1]. وهذا يعني عدم التزام البائع بتسليم البضاعة للمشتري (المرسل إليه) في ميناء الوصول لأن مخاطر البضاعة تنتقل إلى عاتق المشتري منذ تمام شحنها. ويشترط لتمام التسليم أن يسلم البائع مستندات الشحن إلى المشتري وخاصة سند الشحن الذي يعطي الأخير الحق باستلام البضاعة من الناقل. ولا يضمن البائع في هذا البيع ـ كما رأينا سابقاً ـ سلامة وصول البضاعة سواء من حيث كميتها أو حالتها وأوصافها التي قد يطرأ عليها بعض التغيير أثناء مرحلة النقل البحري. ويعتبر البائع قد وفى بالتزامه بالتسليم ولو هلكت البضاعة في الطريق. ولا يجوز للمشتري أن يرجع عليه بالتعويض إلا إذا خالف البائع شرطاً في العقد أو عادة تجارية متعارفاً عليها في ميناء الشحن، مما يعتبر إخلالاً من البائع بالتزاماته التعاقدية.

إن إستلام المشتري للبضاعة في ميناء الوصول وانتقال حيازتها اليه منذ تسلمه المستندات وقبولها وكذلك انتقال مخاطرها اليه يبقى معلقاً على شرط مطابقتها للشروط والأوصاف التي نص عليها عقد البيع. فإذا تبين للمشتري بعد استلام البضاعة فعلاً في ميناء الوصول وفحصه لها عدم مطابقتها لشروط العقد كان له أن يرد هذه البضاعة ويطالب باعادة الثمن مع التعويض. لأن

(1) تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 132.

استلام البضاعة في ميناء الشحن لا يعني قبول المشتري لها ما دام هذا الشرط لم يتحقق[1]. وقد نص قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893 على ذلك صراحة عندما قررت المادة 32 المبادئ التالية:

1 ـ ان تسليم البضاعة للناقل بقصد شحنها إلى المشتري يعادل من حيث المبدأ تسليمها للمشتري نفسه، إذ يعتبر الناقل وكيلاً عن المشتري في هذا الخصوص فقط، وإن كان هذا التسليم يختلف عن التسليم الذي يتم للمشتري أو وكيله مباشرة.

2 ـ لا يخول هذا التسليم المشتري حيازة البضاعة مادياً إلا بعد حيازته لسند الشحن[2].

3 ـ لا يجوز للبائع حبس البضاعة بعد تسليمها ما لم يحتفظ لنفسه بحق التصرف بالبضاعة صراحة[3].

4 ـ لا يمنع هذا التسليم البائع من ممارسة حقه بايقاف البضاعة في الطريق.

5 ـ لا يعني هذا التسليم أن ميناء الشحن هو نفس الميناء الذي يجب أن يتم فحص البضاعة فيه.

6 ـ لا يعني هذا التسليم قبول المشتري للبضاعة وفقاً لنص المادة 35 من هذا القانون.

يجب علينا أن نؤكد التزام المشتري باستلام البضاعة من النقل فور وصولها دون أي إبطاء حتى لا يحكم ضده بالتعويض عن الضرر الذي قد يسببه للناقل إذا أدى تصرفه هذا إلى تأخير السفينة. ويتم استلام البضاعة لقاء

---

(1) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 220.

(2) شميتوف، بيع البضائع، صفحة 108ـ 109.

ـ تشالمرز، المرجع السابق، صفحة 113 ـ 116.

ـ قضية: E. Clements Horst Co. V. Biddle Brothers (1911) 1 K.B. 1934.

(3) ايستوود، بيع البضائع، صفحة 116ـ 118.

ـ «إن تسليم البضاعة للناقل بقصد نقلها وتسليمها إلى المشتري يعادل تسليمها للمشتري نفسه، سواء تم تعيين الناقل من قبل البائع أو المشتري، إذ يعتبر الناقل في هذه الحالة وكيلاً عن المرسل اليه فقط دون المرسل (الشاحن)».

سند الشحن الذي تسلمه من البائع. ولا يجوز للناقل أن يحبس البضاعة تحت يده بدون مبرر قانوني بحجة التأكد من صحة ملكية المشتري «المشتري أو المرسل إليه» للبضاعة قانوناً.

وتبرأ ذمة الناقل إذا تعددت نسخ سند الشحن وسلم البضاعة إلى الشخص الذي يتقدم إليه بنسخة منها قبل غيره من حاملي النسخ الأخرى، ما لم ينص السند على تسليم البضاعة لحامل نسخة معينة من نسخ سند الشحن.

كما يلتزم الناقل بالرجوع إلى القضاء إذا تزاحم عدة أشخاص على استلام البضاعة في آن واحد.

المبحث الثاني: نفقات الاستلام والتسليم

تنص المادة 348 من القانون المدني المصري على ما يلي:

«تكون نفقات الوفاء على المدين إلا إذ وجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك».

يستفاد من هذا النص أن نفقات التسليم في ميناء الشحن تقع على عاتق البائع بينما يتحمل المشتري نفقات استلام البضاعة في ميناء الوصول[1].

يتم تسليم البضاعة في البيع البحري سيف تحت الروافع في ميناء الوصول، ويتحمل المشتري بذلك نفقات تفريغها من السفينة إلى الرصيف ونفقات نقلها إلى المخازن، بينما يتحمل الناقل نفقات إخراجها من العنابر ووضعها تحت الروافع ما لم ينص العقد أو تقضي العادات التجارية في ميناء الوصول بغير ذلك. كأن يتفق المتعاقدان على أن يتحمل البائع هذه النفقات باعتبارها عنصراً من عناصر الأجرة.

يجري العمل التجاري غالباً على أن يتم تفريغ البضاعة بواسطة روافع السفينة نفسها إلا إذا كانت هذه الروافع لا تفي بذلك.

ويجوز للبائع إذا تحمل نفقات تفريغ البضاعة أن يعود على المشتري بما دفعه. كما يجوز له أن يحبس البضاعة حتى يتم سداد هذه النفقات أو أن

---

(1) السنهوري، الوسيط، الجزء 4، نبذة 312 و424.
ـ مرقص، عقد البيع، نبذة 420.

يطالب بفسخ العقد مع التعويض إذا امتنع المشتري عن دفعها، ويعود تقدير ذلك كله إلى محكمة الموضوع المختصة في نظر هذا النزاع باعتباره قضية وقائع وفقاً لظروف كل قضية على حدة. ويتمتع البائع أيضاً بحق امتياز على البضاعة محل العقد لاسترداد هذه النفقات مع فوائدها القانونية منذ وقت دفعها بوصفه وكيلاً عن المشتري بذلك وفقاً لنص المادة 710 من القانون المدني المصري. وتنص هذه المادة على ما يأتي:

«على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد مع الفوائد من وقت الانفاق. وذلك مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة»[1].

ويختلف القانون البريطاني في هذا الخصوص عن القانون المصري. فالقانون البريطاني لا يجيز للبائع حبس البضاعة وفاء للمصروفات التي دفعها عن البضاعة. بل ان البائع يلتزم بتسليم المبيع للمشتري إذا أدى الأخير ثمن البضاعة، وللبائع أن يرجع على المشتري بالنفقات بدعوى مستقلة[2].

وتجدر الاشارة إلى أن المشتري يلتزم بدفع الرسوم الجمركية عن البضاعة في ميناء ما لم ينص عقد البيع صراحة على أن تسليم البضاعة يتم بعد سداد الرسوم الجمركية، لأن هذا يعني التزام البائع بأداء رسوم الاستيراد والتصدير والعبور «الترانزيت» ورسوم العبور أثناء الطريق «مثل عبور قناة السويس وغيرها من الممرات المائية»[3]. كما يتحمل الناقل رسوم الارشاد في الموانئ ورسوم القطر والانتظار باعتبارها من متطلبات تنفيذ عقد النقل ولا شأن للبائع أو للمشتري بها، لأنها تعتبر من عناصر تقدير الأجرة.

---

(1) السنهوري، المرجع السابق، نبذة 420.

ـ مرقص، المرجع السابق، نبذة 246.

(2) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 250.

ـ قضية: Nippon Yusen Kaisha V. Ramjibam Servugee (1938) 1 Bid at . 445.

(3) مجموعة الأعمال التحضيرية للقانون المدني المصري، صفحة 162 ـ 163.

ـ «قلما ينص عقد البيع سيف على تحمل البائع لرسوم الاستيراد في بلد الوصول لجهله بقوانين هذا البلد وخوفاً من ارتفاع هذه الرسوم في الفترة ما بين إبرام العقد ووصول البضاعة، ولأن المشتري أقدر منه على ذلك».

المبحث الثالث: إخلال المشتري بالتزامه باستلام البضاعة

تنص المادة 157 من القانون المدني المصري على ما يأتي:

«في العقود الملزمة للجانبين، إذا لم يف أحد المتعاقدين بالتزامه، جاز للمتعاقد الآخر بعد إعذاره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض. ويجوز للقاضي أن يمنح المدين أجلاً إذا اقتضت الظروف ذلك، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا كان ما لم يوف به المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى الالتزام في جملته».

يجوز للبائع وفقاً لهذا النص أن يصر على تنفيذ العقد جبراً على المشتري أو أن يطالب بفسخ العقد في الحالتين، إذا أخل المشتري بالتزامه باستلام البضاعة من الناقل[1]. ويجوز للبائع أن يودع البضاعة لدى أمين أو في أحد المخازن العامة وتسليم الايصال للمشتري كي يتسنى له استلام البضاعة، لأن مفعول سند الشحن في تمثيل البضاعة ينتهي بانتهاء مرحلة النقل. ويلتزم البائع في الحالة الأخيرة أن يحافظ على الدعاوى المقررة للمشتري ضد الناقل بموجب سند الشحن وعقد النقل[2].

تجدر الاشارة هنا إلى أن كلاً من دعوى التنفيذ الجبري ودعوى الفسخ مستقلتان عن بعضهما بعضاً. إذ لا يعني رفع البائع لأي منهما تنازله عن الأخرى. كما يجوز له أن يعدل عن احداهما إلى الأخرى. ويجوز له أيضاً أن يجمع بينهما شريطة أن يرفع إحداهما بصفة أصلية والأخرى بصفة احتياطية[3]. ويلتزم البائع باعذار المشتري قبل مباشرته لأي من هاتين الدعوتين، دون الاخلال بأحكام المادة 461 من القانون المدني.

يجوز للبائع أن يبيع البضاعة في السوق المحلي إذا خشي عليها من التلف، وله أن يسلك في ذلك طريق البيع القضائي أو البيع الودي. ولا يقصد البائع من ذلك فسخ العقد ما لم ينص عقد البيع صراحة على ذلك، أو يعرب

---

(1) مرقص، عقد البيع، نبذة 244.

(2) السنهوري، الوسيط، الجزء 4، نبذة 425.

- علي جمال الدين عوض، القانون البحري، نبذة 539.

(3) - علي جمال الدين عوض، مجلة القانون والاقتصاد، المرجع السابق، صفحة 740.

البائع عن رغبته بفسخ العقد وقبول المشتري لذلك. ويلتزم المشتري في حالة فسخ العقد أن يدفع للبائع فارق الثمن فيما إذا بيعت البضاعة بثمن أقل من ثمن العقد، كما يجوز له أن يطالب بالزيادة إذا تم بيع البضاعة بثمن أكبر من الثمن الذي نص عليه العقد.

يتفق القانون والقضاء البريطانيين مع القانون المصري في هذا الخصوص. إذ يجوز للبائع ـ وفقاً للقانون والقضاء البريطانيين ـ إذ أخل المشتري بالتزامه باستلام البضاعة، أن يطالب بتعويض يشمل:

أ ـ النقص الذي لحق البضاعة نتيجة لخطأ المشتري بعدم استلامها.

ب ـ نفقات حفظ البضاعة وتخزينها.

ج ـ المطالبة بفسخ العقد مع التعويض. ويعود تقدير هذا التعويض للقضاء وفقاً لظروف كل قضية[1].

المبحث الرابع: فحص المشتري للبضاعة وقبولها

يتم تسليم البضاعة للمشتري ـ كما رأينا سابقاً ـ بتمام شحنها على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول وفقاً للشروط التي نص عليها عقد البيع، وباستلام المستندات التي تمثلها وأهمها سند الشحن. كما يتم انتقال ملكية البضاعة للمشتري منذ تسليم هذه المستندات، ولا يعدو استلام المشتري للبضاعة في ميناء الوصول فيما بعد كون حيازته لبضاعة انتقلت ملكيتها ومخاطرها اليه من قبل، ولكن هذه الملكية كانت معلقة على شرط مطابقة البضاعة للشروط والأوصاف التي نص عليها العقد.

لا يعني استلام المشتري للبضاعة قبوله لها. بل يجب أن يمنحه البائع وقتاً كافياً لفحصها والتأكد من مطابقتها لعقد البيع قبل إصدار المشتري قبوله لها. ويخضع تقدير هذا الوقت الكافي لتقدير المحكمة وفقاً للظروف المحيطة بكل قضية. إذ يختلف تقدير هذا الوقت مثلاً باختلاف نوع البضاعة وكميتها وطريقة تعبئتها وتغليفها ومدى توافر وسائل فحصها في ميناء الوصول، ونوع العيوب وظهورها أو إختفائها.

---

(1) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 222.

وقد نصت المادة 35 من قانون بيع البضائع لعام 1893 م على ما يلي:

«يعتبر المشتري قابلاً للبضاعة في الحالات التالية:

أ ـ إذا أخطر البائع بذلك صراحة.

ب ـ إذا أجرى على البضاعة تصرفاً قانونياً يتعارض مع ملكية البائع لها.

جـ ـ إذا احتفظ بها بعد مرور فترة الزمن المعقول Reasonable Time دون أن يخطر البائع بقراره بردها[1].

يتم فحص البضاعة من حيث المبدأ في ميناء الوصول فور تسلمه لها بحيث لا يعتبر مجرد حيازتها قبولاً لها[2]. وقد يتغير هذا المكان إذا لم تتوافر في ميناء الوصول الوسائل الكافية لفحصها بسبب طبيعة البضاعة وطريقة تعبئتها أو تغليفها، أو لعدم ملاءمة الميناء بسبب ازدحامه. كما يمتد الفحص بالنسبة للعيب الخفي إلى المكان الذي يتم فيه الفحص الكامل الدقيق للبضاعة، ويقع عبء إثبات ذلك على عاتق المشتري[3].

وتجدر الاشارة إلى أنه لا يجوز اعتبار ميناء التفريغ هو نفسه ميناء فحص البضاعة إذا تم تفريغها في غير ميناء الوصول الذي نص عليه العقد بسبب بعض الظروف التي لا يد للمشتري بها أو بسبب بعض الظروف القاهرة أو الظروف الطارئة التي لا يد للبائع أو الناقل بها[4].

أما إذا تم ايداع البضاعة، بعد تفريغها، في المخازن الجمركية وكانت

---

(1) شميتوف، بيع البضائع، صفحة 116.

ـ المادة 35 من قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893 م.

(2) المادة 34 من القانون السابق.

(3) أنظر قرار القاضي «بيلهاش Balkbach» في قضية:

Heilbutt V. Hichson (1871) L.R. 7C at pp. 438- 457.

(4) أنظر أيضاً قضية: Scaliaris V. E. Olverberg & Co. (1921) T.L.R. 307.

حيث قضت المحكمة بما يلي:

«إذا تم التعاقد على بيع البضاعة ونص العقد على شحنها من نيويورك «سف» لندن ولكن تم تفريغها في «جلاسكو» مراعاة لظروف المشتري واستعداده للفحص، فإن مكان فحصها الحقيقي يبقى في ميناء لندن وليس في ميناء جلاسكو، وذلك مراعاة لظروف المشتري ومدى استعداده لفحصها، كما أن هذا يتفق مع الشروط التي نص عقد البيع سيف عليها».

هذه المخازن غير صالحة لفحص البضاعة، فإن مكان هذا الفحص يمتد إلى مخازن المشتري (المرسل إليه) سواء كانت ضمن هذا الميناء أو خارجه.

وإذا عين العقد مكان فحص البضاعة بعيداً عن ميناء الوصول، فإن هذا المكان هو الموقع الذي يجب أن يتم فيه فحص البضاعة وقبولها أو رفضها[1].

أثارت الفقرة الثالثة من المادة 35 من قانون 1893 م كثيراً من الجدل والتساؤل في أوساط الفقه والقضاء البريطانيين. إذ كيف نستطيع التوفيق بين قولنا بانتقال ملكية البضاعة للمشتري في البيع سيف منذ تسلمه مستندات الشحن... وقولنا: يعتبر المشتري قابلاً للبضاعة إذا أجرى عليها تصرفاً يتعارض مع ملكية البائع لها... فهل يعني هذا أن كلاً من البائع والمشتري يملكان البضاعة في آن واحد وعن نفس المستوى. وهل تعتبر التصرفات التي يجريها المشتري على البضاعة بواسطة المستندات أعمالاً تتعارض مع ملكية البائع للبضاعة بحيث لا يجوز للمشتري بعدئذٍ ردها ولو تبين له عدم مطابقتها لشروط وأوصاف عقد البيع...

نظراً للتناقض الظاهري بين أحكام المادتين 35 و34 من هذا القانون، أجرى المشرع البريطاني بعض التعديل عليهما لنفي هذا اللبس والابهام عند اصداره قانون التمثيل غير القانوني Misrepresentation Act لعام 1967 م. وقد نص هذا القانون على أن المشتري لا يعتبر قابلاً للبضاعة التي يتم تسليمها إليه ما لم يمنح الوقت الكافي لفحصها على الرغم من إبرامه بعض التصرفات القانونية التي تتعارض مع ملكية البائع لهذه البضاعة[2].

لقد ميز القضاء البريطاني عند تفسيره لنص المادة 35 التي أشرنا إليها أعلاه ـ تلافياً لهذا التناقض ـ بين التصرفات القانونية التي يجريها المشتري

---

(1) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 76 ـ 78.

(2) ساسون، المرجع السابق، صفحة 230 ـ 231.

ـ نصت المذكرة الايضاحية التي قدمتها لجنة تعديل القانون على ما يلي:

«يعود سبب هذا التعديل إلى تناقض المادة 35 مع العادات التي تسير عليها التجارة الحديثة. إذ تباع البضائع غالباً معلبة، ويعمد المشتري لاعادة بيعها قبل فحصها. لأن فحص المشتري للبضاعة قبل بيعها قد يؤدي إلى عرقلة التعامل التجاري بها مستقبلاً».

على البضاعة قبل استلامه لها والتصرفات التي يجريها عليها بعد تسلمها وحيازته المادية لها. وقد فسر القاضي «دفلن Devlen» ذلك بقوله[1]:

«تعتبر الملكية التي تنتقل إلى المشتري باستلامه المستندات معلقة على شرط مطابقتها لشروط عقد البيع وقبول المشتري لها. وهو عندما يتصرف بالبضاعة بواسطة المستندات إنما يتصرف بهذه الملكية المقيدة. ولا يعتبر ذلك منه قبولاً نهائياً للبضاعة... أما إذا تصرف المشتري بالبضاعة بعد حيازته لها، فهو يتصرف في هذه الحالة بالحق الذي احتفظ به البائع لنفسه بحيث يعتبر هذا التصرف منه قبولاً للبضاعة».

لا يتناقض هذا الرأي مع ما تقره المادة 34 من قانون 1893 م بأن تسليم

---

(1) أنظر قضية:

Hwei Tek Chao and Others V. British Traders & Shippers Ltd. (1954) 3 All. E. Rep. at pp. 165- 170.

ـ كما قرر القاضي «دفلن» نفس المبدأ في قضية:

Rosenthal and Sons Ltd. V. Esmail (1965) 1 W.L.R. 1117.

وقد قال في معرض انتقاده للاتجاه القديم الذي كان يأخذ به القضاء البريطاني ما يلي: «لا يمكننا قبول التفسير الحرفي للفقرة الثالثة من المادة 35 من قانون 1893 م. بل يجب علينا أن نميز في عقد البيع سيف بين قبول المستندات وقبول البضاعة. فقبول المستندات والتصرف بها لا يعني قبول البضاعة ولا يتعارض مع مصلحة البائع التي أشارت إليها هذه المادة. فتصرف المشتري بالمستندات يعتبر تصرفاً بملكية انتقلت اليه معلقة على شرط مطابقتها لعقد البيع. ويجوز للمشتري رد البضاعة إذا تبين له بعد فحصها عدم مطابقتها لهذا الشرط».

ـ كان القضاء البريطاني يعتبر هذا التصرف مناقضاً لملكية البائع للبضاعة. وقد حكم القضاء بذلك في قضية:

E. Hardy & Co. (London) Ltd. V. Hillerns & Fowler (1923) 16 Com. Cas. 193.

حيث تعاقد المشتري على بيع البضاعة لمشتري ثان بواسطة المستندات التي تمثلها، وأرسل إليه البضاعة قبل فحصها واستلامها. فرد المشتري الثاني البضاعة نظراً لعدم مطابقتها لشروط عقد البيع والمستندات.

إستناداً لذلك، طالب المشتري الأول البائع بضرورة رد البضاعة وإعادتها اليه قبل انتهاء المدة المعقولة لفحصها.

فرفضت المحكمة طلب المشتري لأن التصرف الذي أجراه على البضاعة يتعارض مع مصلحة البائع وملكيته للبضاعة استناداً لأحكام المادة 35 من قانون 1893 م. فتعاقد المشتري على بيع البضاعة وإرسالها للمشتري الثاني قبل فحصها يعتبر قبولاً منه لها، وقد كان من واجبه أن يفحصها ويتأكد من مطابقتها قبل ذلك».

البضاعة للناقل يعادل تسليمها للمشتري، لأن الرأي السائد في القضاء البريطاني يقضي بضرورة وصول البضاعة فعلاً لميناء الوصول ولتوافر الوقت الكافي لفحصها قبل قبول المشتري لها[1]. ويجدر بنا أن نشير إلى أن المشتري يفقد حقه بفحص البضاعة في ميناء الوصول إذا نص عقد البيع على قيام المشتري بهذا الفحص في ميناء الشحن ومنحه البائع الفرصة الكافية لذلك، ولو لم يجري المشتري هذا الفحص. كما يفقد المشتري حقه برد البضاعة إذا تبين له بعد استلامها عدم مطابقتها لشروط عقد البيع. كما يفقد حقه بردها إذ أخطر البائع بقبولها قبل فحصها[2].

وسنعرض فيما يلي بعض المبادئ التي قررها القضاء البريطاني تطبيقاً لأحكام هذه المادة من قانون 1893 م:

1 ـ لا يفيد تعاقد المشتري على بيع البضاعة قبل وصولها بواسطة المستندات، وبالتالي إرسال البضاعة للمشتري الثاني قبل فحصها بسبب عدم توافر عناصر الفحص في ميناء الوصول، لا يعني هذا التصرف من المشتري قبولاً منه للبضاعة وهو بالتالي لا يفقد حقه بردها إذا رفض المشتري الثاني البضاعة بسبب عدم مطابقتها للمستندات، شريطة أن يكون البائع على علم مسبق بالتصرف الذي قام به المشتري على البضاعة[3].

---

(1) وقد حكم بذلك القاضي «ريتشموند Richmond» في قضية: New Zealand.
ـ فريدمان، المرجع السابق، صفحة 225ـ 229.

(2) أنظر المادة 11/ 1/س من قانون بيع البضائع البريطاني لعام 1893 م.

(3) حكم القضاء البريطاني بذلك في قضية:
Molling and Co. V. Dean and Son Ltd. (1902) 18 T.L.R. 217.
حيث تعاقد تاجر بريطاني مع مصدر ألماني على شراء 40000 كتاب ميف لندن. وكان البائع على علم مسبق بعزم المشتري على إرسالها إلى أمريكا لبيعها هناك.
أرسل المشتري الكتب إلى أمريكا فور وصولها وقبل فحصها. غير أن المشتري الأمريكي رفضها بسبب عدم مطابقتها للمستندات وللشروط التي نص عليها العقد.
إستناداً لما تقدم، طالب المشتري الأول البائع بضرورة ردها إليه، ولكن البائع رفض هذا الطلب، فرفع المشتري الأمر للقضاء:
وقد حكمت المحكمة لمصلحة المشتري وأكدت حقه برد البضاعة استناداً لعلم البائع المسبق بارسالها للسوق الأمريكية، وهذا يعني ـ كما قالت المحكمة ـ أن مكان فحص البضاعة هو في أمريكا وليس في لندن. كما تضمن الحكم التزام البائع برد الثمن للمشتري =

2 ـ يعتبر المشتري قابلاً للبضاعة، ويفقد بالتالي حقه بردها اذا لم يخطر البائع بالتصرف الذي أجراه على البضاعة، أو كان بامكانه فحصها في ميناء الوصول ولكنه لم يفعل ذلك. لأن القول بغير ذلك فيه إجحاف بحق البائع كما يحمله مخاطر البضاعة خلال فترة شحنها إلى المشتري الثاني ومن ثم اعادتها اليه ثانية[1]. وقد قضت بذلك محكمة استئناف لندن سنة 1923 م. «أنظر رأي القاضي جرير Greer في هذه القضية.

3 ـ يفقد المشتري حقه برد البضاعة فيما إذا كان سند الشحن أو أي مستند من المستندات التي تسلمها وقبلها بدون تحفظ تشير بوضوح إلى أن البضاعة لا تتفق وشروط عقد البيع. إذ أن قبوله هذا يعني تنازله عن حقه بردها، ويقتصر حقه في الرجوع على البائع بالتعويض فقط.

4 ـ يعتبر تصرف المشتري بالبضاعة، مثل بيعها بعد استلامها وقبل فحصها، قبولاً منه لها ولو تبين له بعد ذلك عدم مطابقتها لشروط عقد البيع. والحكم كذلك ولو لم يكن لدى المشتري الوقت الكافي لفحصها. سواء كان عيب البضاعة ظاهراً يمكن تبينه بالفحص العادي أم

= إضافة إلى أجور نقل البضاعة من وإلى أمريكا.

ـ وقد أكد القضاء هذا المبدأ في قضية:

Saunt V. Belcher & Gibsons (1920) 26 Com. Cas. 115.

حيث قررت المحكمة بأن مكان فحص البضاعة يمتد إلى مكان تسليم البضاعة للمشتري الثاني بشرط توافر الشرطين التاليين:

1 ـ علم البائع المسبق باعادة بيع البضاعة.

2 ـ إذا كانت طبيعة البضاعة أو طريقة تغليفها وتعبئتها لا يسمحان بفحصها في ميناء الوصول. أو إذا كانت لا تتوافر في هذا الميناء الوسائل الضرورية لفحص البضاعة، ويتم هذا غالباً في الموانئ المزدحمة التي لا تتوافر فيها وسائل الفحص وشروطه. ويكون للمشتري في هذه الحالة أن يقوم بفحص البضاعة في مخازنه».

ـ شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 76 ـ 85.

(1) أنظر قضية: Perkins V. Bell (1893) 1 Q.B. 193.

ـ وقضية:

E. Hardy and Co. (London) Ltd. V. Hillerns and Fowler (1923) 16 Com. Cas pp. 193- 202.

ـ كينيدي، البيع سيف، صفحة 160 ـ 165.

ـ شميتوف، المرجع السابق، صفحة 76.

لا[1]. ولكن يشترط أن يكون ميناء التسليم صالحاً لاجراء هذا الفحص. ولكن بيع البضاعة قبل تسلمها وحيازتها مادياً لا يعتبر قبولاً لها كما رأينا سابقاً[2].

5 ـ لا يجوز أن يفسر استلام المشتري للبضاعة وارسالها للمشتري الثاني قبل فحصها باعتباره قبولاً لها إذا كان ميناء الاستلام لا يصلح لفحصها، سواء بسبب عدم ملاءمته لذلك، أو لأن البضاعة لا تسمح بفحصها إلا بعد وصولها للمشتري الثاني وفتح الصناديق التي تحتويها[3].

6 ـ يعتبر المشتري قابلاً للبضاعة ويفقد بالتالي حقه بردها إذا أخطر البائع بضرورة تسليمها مباشرة للمشتري الثاني وأرسل اليه التفاصيل الخاصة بهذا التسليم[4].

---

(1) أنظر قضية:

Pelhams V. Mercantile Syndicate (1953) 2 Ll.L. Rep. 281.
Ruben V. Faire (1949) 1 ALL. E. Rep. 215.

(2) أنظر قضية:

Hammer & Barrow V. Coca Cola (1962) N.Z.L. Rep. 723.

(3) أنظر قضية: Van Den Hurk V. Martens (1920) 1 K.B. 850.

حيث حكمت المحكمة بما يلي:

«لا يفقد المشتري حقه برد البضاعة على الرغم من إرسالها للمشتري الثاني قبل فحصها، ولو تبين له بعد هذا الفحص عدم مطابقتها لشروط عقد البيع، فيما إذا أثبت عدم تمكنه من فحصها بسبب عدم ملاءمة مكان التسليم للقيام بهذا الفحص».

ـ وقد أكد القضاء ذلك في القضيتين التاليتين:

- Saunt V. Belcher and Gibbons (1920) 26 Com. Cas 115.
- Parker V. Palmer (1821) 4 B. and Ald. at p. 387.

(4) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 79 ـ 83.

ـ شلسون، المرجع السابق، صفحة 229، 230.

ـ قضية: Perkins V. Bell (1893) L.R. 7 c. 438.

ـ قضية: Heilbutt V. Hichson (1871)

ـ أنظر أيضاً قضية:

E. And S. Rubben Ltd. V. Faire Bross (1949) 1 K.B. 254.

«حيث اشترى المدعي كمية من الجلود وباعها بواسطة المستندات إلى شخص ثالث وطلب من البائع إرسالها مباشرة إلى المشتري الثاني. ولكن الأخير رد البضاعة بسبب عدم مطابقتها للمستندات. فطلب للمشتري الأول من البائع أن يستردها... ولكن المحكمة رفضت طلب»

7 ـ يعتبر المشتري قد قبل البضاعة إذا تسلمها من الناقل ولم يردها للبائع خلال زمن معقول، على الرغم من اخطاره البائع بعدم قبوله النهائي لها إلا بعد إصدار المشتري الثاني لقبوله، فيما إذا لم يوافق البائع صراحة على طلب المشتري قبل إرسال البضاعة للمشتري الثاني[1].

8 ـ إن احتفاظ المشتري بالبضاعة وحيازتها لحساب الناقل، أو تفريغها من السفينة لا يعتبران قبولاً لها[2].

9 ـ لا يعتبر الاستهلاك الجزئي للبضاعة قبولاً لها فيما إذا كان ذلك ضرورياً لفحصها، كما هو الأمر في المواد الكيمائية والمخدرات عند تحليلها. ويبقى للمشتري حق ردها فيما إذا كانت غير مطابقة لشروط عقد البيع[3].

10 ـ يجوز للمشتري أن يقبل جزء البضاعة الذي يتفق وشروط عقد البيع وأن يرد الأجزاء غير المطابقة للبائع إذا كانت البضاعة قابلة للتجزئة دون أن يلحق بها أي ضرر[4]، ولكنه لا يجوز له أن يفعل ذلك إذا كانت البضاعة كلها

= المشتري بالرد، لأن تصرفه يتعارض مع ملكية البائع للبضاعة كما يعتبر البائع وكيلاً عن المشتري في إرسالها للمشتري الثاني.

وقال القاضي «هيبري Hibrey» في هذا الحكم:

«أعتقد أن المشتري قد تسلم البضاعة في هذه القضية في مخازن البائع منذ الوقت الذي خصص فيه البائع البضاعة لتنفيذ التزاماته في عقد البيع».

(1) قضية:

Libaue Wood Co. V. H. Smith & Sons Ltd. (1930) 37 Ll.L.Rep. 296.

(2) قضية:

Walter Potts & Co. Ltd. V. Brown, Macfarlane & Co. (1924)- 30 Com. Cas. pp. 64- 73.

(3) المرجع نفسه.

(4) تنص المادة 11/1/س من قانون 1893 م على ما يأتي:

«إذا شحن البائع كمية من البضاعة أكبر من الكمية التي تم التعاقد عليها، وكان العقد لا يقبل التجزئة، فإن قبول جزء من البضاعة يعني قبول بقية الأجزاء».

ـ كما تنص المادة 30 على ما يلي:

«يجوز للمشتري أن يحتفظ بالجزء الذي يتفق وشروط العقد وأن يرد الباقي الذي لا يتفق مع هذه الشروط».

ـ شميتوف، بيع البضائع، صفحة 104.

غير مطابقة لشروط العقد، فإذا قبل جزءاً منها في هذه الحالة فقد حقه برد الباقي[1].

المبحث الخامس: رد المشتري للبضاعة

يلتزم المشتري بفحص البضاعة فور استلامه لها واتخاذ قراره واخطار البائع بردها إذا كانت غير مطابقة لشروط العقد، وأن يتم ذلك خلال زمن معقول كي لا يفقد حقه بردها. ويختلف تحديد هذا الزمن المعقول وفقاً لظروف كل قضية[2].

ويحدد القضاء المصري هذه الفترة بثمان وأربعين ساعة فقط. وقد حكمت محكمة الاستئناف الأهلية بما يأتي:

«إذا أهمل المشتري الكشف على البضاعة قبل إخراجها من السفينة إذا كان التلف ظاهراً، أو في ميعاد 48 ساعة بعد استلامها إذا كان التلف غير ظاهر، سقط حقه في الرجوع على شركتي النقل والتأمين، وسقط حق تبعاً لذلك في الرجوع على البائع[3].

ولا يلتزم المشتري باعادة شحن البضاعة وابرام عقد نقلها إلى ميناء القيام إذا قرر ردها لعدم مطابقتها لشروط عقد البيع، بل يكفي أن يخطر البائع بذلك[4].

كما يلتزم المشتري أيضاً بضمان وصول هذا الاخطار إلى علم البائع، والا يعتبر قابلاً للبضاعة إذا مر الزمن المعقول المحدد لفحصها دون أن يصل قراره هذا إلى علم البائع. ويجوز للبائع أن يسلم المشتري بضاعة بديلة

---

(1) أنظر قرار القاضي «جرير Greer» في قضية:

E. Hardy and Co. (London), Ltd. V. Hillems and Fawler (19 January- 1923) 16 Com. Cas. at pp. 193- 202.

(2) أنظر ما سبق، صفحة 245 ـ 246.

(3) استئناف أهلي رقم 119 تاريخ 5 يونيو 1927 م، مجلة المحاماة، السنة 8، صفحة 173.

(4) تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 132 ـ 137.

ـ شميتوف، بيع البضائع، صفحة 116ـ 119.

مطابقة إذا لم تنقضي بعد المدة التي حددها عقد البيع لتسليم البضاعة[1].

وتعود ملكية البضاعة للبائع منذ اخطار المشتري إياه بردها وقبول البائع لهذا الرد[2]، أو إذا حكم القضاء بصحة رد المشتري للبضاعة. والسبب في ذلك أن ملكية البضاعة تنتقل أصلاً للمشتري معلقة على شرط مطابقتها لشروط وأوصاف عقد البيع.

لا يجوز للمشتري أن يحبس البضاعة لديه ضماناً لاسترداد ثمنها، بل يجب عليه أن يتخلى عنها ويردها فوراً للبائع، ومن ثم يرجع عليه بدعوى استرداد الثمن[3]. كما يلتزم المشتري بأن يخطر البائع بقراره برد البضاعة كتابة. ولا توجد صيغة محددة لهذا القرار. بل يجب أن يكون قراره برد البضاعة واضحاً وصريحاً. وذلك للسببين التاليين:

أ ـ كي لا يفسر احتفاظ المشتري بالبضاعة قبولاً لها.

ب ـ كي تتوفر للبائع الفرصة الكافية لحماية مصالحه في البضاعة التي لا تزال مملوكة من قبله، والتي تنتقل مخاطرها إليه منذ وصول قرار المشتري بردها إلى علمه. ويتحمل المشتري مخاطر تلفها أو/ وتعيبها إذا أخل بهذا الالتزام ولو تم ذلك قبل انتهاء فترة الفحص[4].

وقد يتفق المتعاقدان، أو تقضي العادات التجارية، بعدم جواز رد البضاعة. وهو شرط صحيح يجب إعماله وتنفيذه. كما هو الأمر في تجارة القمح في لندن، حيث لا يجوز رد البضاعة بسبب اختلاف درجة جودتها ما لم يكن هذا الاختلاف كبيراً، ويعود تقدير ذلك لمحكمة الموضوع وفقاً للعادات التجارية المتعارف عليها في سوق تجارة القمح وقت الاخلال بالالتزام[5]. ويجب على القضاء أن يفسر هذا النص بصورة ضيقة كي لا يقدم

---

(1) قضية: E.E. & Brain Smith Ltd. V. Wheat Sheet Mills Ltd. (1939) 2 K.B. 302.

(2) قضية: J.L. Loyds & Co. V. May & Baker (1923) 1 K.B. 685.

(3) شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 83ـ 85.

(4) شميتوف، بيع البضائع، صفحة 122ـ 123.

(5) أنظر القضية التي حكم بها القاضي البريطاني «شامل .Chamell, J»: Re Walkers, Winser & Hann And Shaw, Sons & Co. (1904) 2 K.B. at pp. 152- 157.

للبائع حماية قد تكون ستاراً للغش الذي يولد الاضطراب في المبادلات التجارية ويزعزع الثقة والائتمان(1).

المبحث السادس: نفقات رد البضاعة

يجوز للمشتري ـ كما رأينا سابقاً ـ أن يرفض استلام البضاعة ويردها للبائع إذا أخل الأخير بأحد الالتزامات التي تضمنها عقد البيع. كما يجوز له أن يطالب بفسخ العقد أو بالتنفيذ الجبري مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتضى.

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني أيضاً قضية:

White Sea Timber Trust Ltd. V. W.W. North, Ltd. (1932) All. E.R. 137.

حيث تم التعاقد على بيع كمية من الأخشاب سيف «هال»، ونص العقد على الشرط التالي: «لا يجوز للبائع رد البضاعة المحددة في هذا العقد، بل يلتزم بقبولها ودفع ثمنها لقاء المستندات».

شحن البائع البضاعة على السفينة «هوردن» بموجب أربع سندات شحن، ثلاث منها تنص على أن الشحن قد تم في العنابر تحت السطح، بينما ينص السند الرابع على أن الشحن قد تم على السطح.

رفض المشتري المستندات لأن البائع قد أخل بشرط هام من شروط العقد وبصفة أساسية من صفات البضاعة عندما شحن ربع البضاعة على السطح بينما نص العقد على ضرورة شحنها في السفينة.

فطالب البائع برد دعوى المشتري إستناداً إلى أن العقد لم يمنع ذلك.

فحكم القاضي «ماكينون» ضد البائع بقوله:

«إن عبارة (المحددة هنا) التي نص عليها عقد البيع تعني البضاعة الموصوفة هنا. ويعتبر شحن البضاعة في العنابر Under deck جزء من هذا الوصف. ولما كان جزءاً من البضاعة قد تم شحنه على السطح، فإن البضاعة المشحونة في هذه الحالة لا تتفق تماماً مع الوصف الذي نص عليه العقد مما يعطي المشتري الحق بردها. خاصة وأن هذا الوصف قد ظهر على وجه سند الشحن».

ـ أنظر أيضاً قضية:

Montague L. Meyer, Ltd. V. Travaru A.I.B.H. Cornelius of Gamleby (1930) 46 T.L.R. P. 553.

حيث لم يظهر هذا الوصف على وجه سند الشحن.

ويقتصر حق المشتري في هذه الحالة بالرجوع على الناقل إذا تبين له أن البضاعة أو جزء منها قد تم شحنه على السطح، مما يعتبر مخالفة صريحة من الناقل لشروط عقد النقل التي نص عليها سند الشحن الموجود تحت يد المشتري (المرسل إليه).

ويتحمل البائع نفقات رد البضاعة، لأنه بذلك إنما يتحمل تبعة خطئه في تنفيذ عقد البيع. فيلتزم بدفع أجرة نقلها من ميناء الوصول إلى ميناء الشحن إذا أراد استردادها كما أنه يتحمل أجرة نقلها من مخازن المشتري إذا نص عقد البيع أو قضت العادات التجارية وظروف العقد بأن تكون هذه المخازن هي المكان الذي يجب أن يتم فيه فحص البضاعة، وتكون مخاطر البضاعة خلال مرحلة النقل الجديدة على عاتق البائع[1].

ويلتزم البائع بدفع أجرة نقلها من مخازن المشتري الثاني فيما إذا باع المشتري البضاعة استناداً للمستندات وكان ذلك بعلم البائع ومعرفته. ويتم ذلك إذا رفض المشتري الثاني البضاعة لعدم مطابقتها للمستندات، وكانت طبيعة البضاعة أو العادات التجارية، تقضي بأن يتم فحصها في مخازن المشتري الثاني.

كما يلتزم البائع بتعويض المشتري الثاني عما دفعه من نفقات، مثل أجور تفريغ البضاعة ونقلها للمخازن ورسوم الرصيف وأجرة فحصها والكشف عليها.

وتعود إلى البائع، بعد رد البضاعة، مخاطر نقلها منذ تمام شحنها في ميناء الشحن (القيام) خلال مرحلة النقل الأصلية، ويكون له حق الرجوع على المؤمن استناداً لبوليصة التأمين التي يلتزم المشتري باعادتها اليه مع بقية المستندات. وتصبح يد المشتري على البضاعة يد أمين مختار يلتزم ببذل عناية الرجل العادي في صيانتها والمحافظة عليها[2].

ولا يجوز للمشتري أن يحبس البضاعة حتى يتم استرداد الثمن من البائع، لأن حق الحبس مقرر لمصلحة البائع فقط. بل يلتزم برد البضاعة فوراً والمطالبة بالثمن الذي دفعه بدعوى مستقلة هي دعوى رد الثمن[3].

---

(1) فريدمان، بيع البضائع، صفحة 220، 223.

(2) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 160.

- قضية: Molling & Co. V. Dean and Son, Ltd. (1902) 18 T.L.R. 217.

- شميتوف، تجارة الصادرات، صفحة 77.

(3) كينيدي، المرجع السابق، صفحة 165.

- أنظر قضية:

E. Hardy & Co. (London) Ltd. V. Hillerns & Fowler (1923) - 16 Com. Cas. at pp. 193- 202.

المبحث السابع: شرط الزيادة والنقصان في البضاعة

قد يشترط البائع في عقد البيع أن يسمح له بشحن بضاعة تزيد أو تنقص عن الكمية التي اتفق عليها المتعاقدان بنسبة معينة تتراوح غالباً بين 2% و5%. فلا يجوز للمشتري تبعاً لذلك أن يرد البضاعة بسبب نقصانها أو زيادتها طالما أن البائع لم يتجاوز في كلا الحالتين النسبة التي تم الاتفاق عليها.

ويجوز للمشتري أن يرد البضاعة كلها إذا تجاوز البائع هذه النسبة إلا إذا كان الفارق طفيفاً جداً لا يعتد به بالنسبة للكمية الاجمالية للبضاعة(1).

قد تقضي العادات والأعراف التجارية بالنسبة لبعض البضائع بقبول النقص أو الزيادة إذا لم يتجاوزا حداً معيناً، كما هو الأمر في تجارة الحبوب، إذ تقضي العادات التجارية بالسماح بالزيادة أو النقص إذا لم يتجاوزا نسبة 2%.

كما تقضي العادات التجارية الخاصة بتجارة الخشب Timber بأن عقد البيع يتضمن شرطاً ضمنياً يسمح بذلك(2).

---

(1) أنظر في القضاء البريطاني قضية:

Payne And Routh V. Lillio And Sons (1920) 36 T.L.R. 569.

حيث تعاقد الطرفان على 40 طن من دقيق الذرة. وتضمن عقد البيع شرطاً يجوز للبائع بمقتضاه أن يشحن كمية تزيد أو تنقص بنسبة 2% من الكمية التي نص عليها العقد.

شحن البائع بضاعة تزيد عن هذه النسبة بعدة أطنان.

فرفض المشتري قبولها بسبب هذه الزيادة.

فحكمت المحكمة بما يلي:

«يجوز للمشتري أن يرفض البضاعة إذا تجاوز البائع نسبة المسموحات التي نص عليها العقد، ما لم تكن هذه الزيادة طفيفة جداً لا تتجاوز بضعة «باوندات» فقط بالنسبة للكمية كلها التي تقدر بالأطنان. ويعتبر هذا النزاع قضية وقائع يعود تقديرها لمحكمة الموضوع وفقاً لظروف كل قضية، واستناداً للعادات التجارية المتعارف عليها بالنسبة لهذا النوع من البضائع».

- شميتوف، بيع البضائع، صفحة 104.

- تشالمرز، بيع البضائع، صفحة 117- 118.

(2) أنظر في القضاء البريطاني القضايا التالية:

- Green V. Acros Ltd. (1931) 47 T.L.R. at p. 336.

- Tebbitts Brothers V. Smith (1917) 33 T.L.R. at p. 508.

- Wibenska Slaski V. Fenwick & Co. (West Hartpool) Ltd. (1938) 54 T.L. Rep. at p. 1019.

ويشترط أن لا يظهر هذا النقص أو الزيادة في سند الشحن. أما إذا ظهر ذلك على وجه السند كان للمشتري أن يرد المستندات والبضاعة مهما كانت الزيادة أو النقص تافهين وطفيفين.

جدول القضايا والأحكام العربية والأجنبية

أولاً: في القضاء العربي

- نقض مصري 15 نيسان (أبريل) 1954 م، رقم 414، السنة 21 قضائية.
- نقض مصري 15 تشرين أول (أكتوبر) 1959 م، رقم 222، السنة 25 قضائية.
- نقض مصري 12 تشرين الثاني (نوفمبر) 1959 م، رقم 169، السنة 25 قضائية.
- نقض مصري 17 كانون الأول (ديسمبر) 1959 م، السنة 25 قضائية.
- تمييز لبناني 8 تشرين ثاني 1956 رقم 99، مجموعة خليل باز، جزء 4، صفحة 113.
- تمييز لبناني 12 أيار 1961 م، رقم 57، مجموعة خليل باز، جزء 9، صفحة 221.
- تمييز لبناني 4 آذار 1964 م، رقم 30، مجموعة شاهين وحاتم، جزء 55، صفحة 65.
- تمييز لبناني 10 تشرين الثاني 1964 م، رقم 103، مجموعة شاهين وحاتم، جزء 59، صفحة 62.
- إستئناف وطني مصر في 3 ديسمبر 1914 م.
- إستئناف أهلي القاهرة 15 يونيو (كانون الثاني) 1927 م، رقم 129، مجلة المحاماة، السنة 8، صفحة 173.

- محكمة بداية بيروت عام 1947 م، النشرة القضائية اللبنانية لعام 1947 م، صفحة 390.
- قرار قاضي بيروت المنفرد رقم 327، في 8 آذار 1951 م،
- قرار قاضي بيروت المنفرد رقم 2012 في 8 تشرين الثاني 1963 م، مجموعة شاهين وحاتم، جزء 59، صفحة 18.
- قرار تحكيم الغرفة التجارية في بيروت بتاريخ 31 تموز 1957 م. مجموعة شاهين وحاتم، جزء 32، صفحة 30.

ثانياً: في القضاء الأجنبي

A

- Albert D. Goon and Co. V. Societe Interproffesionelle de Oleagineux Alimentaries (1959) 2 L.I.L.R.32.
- Acme Wood Flooring Co. V. Sutherland Inves. Co. (1904) 9 Com. Cas. 170.
- Alexander V. Rayson (1936) 1 K.B. 169.
- American Commerce Company Ltd. V. Fredrick Boehm Ltd. (1919) 35 L.T. Rep. 224.
- Ant, Jurgens Margarine Fabricken V. Louis Dryfus and co. (1914) 3 K.B.D. 40.
- Ardennes (Cargo Owners) V. S.S. Ardenns (Owners) (1951) K.B. 55.
- Arnhold Karberge & Co.V. Blyh, Green, Jourdain & Co. (1915) 2 K.B.379; (1916) 1 K.B. 495.
- Ashmoore V. Cox (1899) 1 Q.B.D. 436.

B

- Bank Melli Iran V. Barclay's Bank (1951) 2 T.L.R. 1057; 2LI.L.Rep. 367.
- Barker V. Meyerstein (1870) L.R.4 (H.L.) 317.
- Barclay's Bank Ltd. V. Commisioners of Customs & Excise (1936) 1 LI.L.Rep. 81.
- Barclay's Bank Ltd. V. Customs and Excise Commisioners (1963) 1 LI.L. Rep. 21.
- Bass and Selve V. Bank of Australasia (1904) 90 L.T.Rep. 618; 20 T.L.Rep. 431.

- Baxter, Fell and Co. V. Galbraith & Grant Ltd. (1941) 70 LI.L.Rep. 142.
- Beherend and Co. Ltd. V. Produce Brothers and Co. Ltd. (1920) 2 K.B.530.
- Beithel V. Clark (1888) 20 Q.B.D. 615.
- Benolu and co. Ltd. V. Produce Brokers and Co.- (1921) 37 T.L.R. 609.
- Bentsen V. Taylor, Sons & Co. (1893).
- Biddle Brothers V. E. Clements Horst Company- (1911) 1 K.B. 214.
- Biggin & Co. V. Permanite Ltd. (1950) 2 All E.R. 859.
- Blyth and Co. V. Richards Turpin and Co. (1916)- 114 L.T.753.
- Blythwood Motors, Ltd. V. Raeside (1966) S.L.T. 13.
- Booth S.S. Co. V. Cargo Fleet Iron co. (1916) 2K.B. 570.
- Borrowman V. Drayton (1867) 2 Exch. D. 15.
- Bowes V. Shand (1877) 2 A. Cas, 455.
- Bowes V. Sala (1879) 4 C.P.D. 239.
- Boks V. Rayner (1921) 6 LI.L.Rep. 538.
- Bowen Brothers and Co. Ltd. V. R. Little (1907)- 4 C.L.R. 1364.
- Braithwaite V. Foreign Hardwood Co. (1905) 2 K.B. 543.
- Brading V. F. McNoill & C. (1946) 1 Ch. 145.
- Brandt V. Morris (1917) 2 K.B. 784.
- Brandt V. Liverpool S.N.Co. (   ) 1 K.B. 575.
- Brendston V. Strong (1868) 3 Ch.A.588.
- British Imex Industries Ltd. V. Midland Bank Ltd.- (1957) 2 LI.L.Rep. 591; (1958) 1 Q.B.542; (1958) 1 All E.R. 264.
- British & Benington Ltd. V.N.M. Cashor Tea Co. (1923) A.C. 48.
- Browne V. Hare (1859) L.R. 19 EX. 274.
- Brown Jinkinson and Co. Ltd. V. Percy Dalton- London Ltd. (1959) 2 Q.B. 621.
- Brothwick V. Bank of Newzeeland (1900).
- Burghall V. Howard (1960).
- Burstall V. Grinsdal (1906).

C

- Camphell Mastyn V. Barrett (1954) C.L.Y. 2985.
- Carapanayoti and Co. Ltd. V.E.T. Green, Ltd. (1957) 2 LI. L. Rep. 169.
- Cassidy Seed co. V. Osustukkauppa (1957) 1 W.L.R. 273.
- Cf. John Martin of London Ltd. V. A.E. Taylor (1953) 2 LI.L.Rep. 529.
- C. Groom Ltd. V. Barber (1915) 1 K.B. 316.
- Childs and Brohers V. Adolph Hirsk (1923) 202 N.Y.S. 226.

- Clements Horst V. Norfolk and North American S.S.Co. (1906) 11 Com. Cas 141.
- Clough V. London & N.W.Rly. Co. Ltd. (1871) L.R.- 7 Ch. 26.
- Cohn and Mayer V. Pockett's Bristol Channel Steam- Pockett C. Ltd. (1898) 2 Q.B.D. 13.
- Colin and Shields V. W. Weddle & Co. (1952) 1 All. E.R. 1021.
- Colley V. Overseas Exporters (1921) 3 K.B. 302.
- Comptoir D'Achat et de Vent de Boereubond Belge S/A. V. Luis Ridder Ltd. (1949) A.C.293.
- Continental Innes Ltd. V.H.E. Dibble (1952) 1- Lloyd's Rep. 220.
- Cordova Land Co. Ltd. V. Victor Brothers Inc. (1966) 1 W.L.R. 793.
- Crooks V. Allan (1879) 5 Q.B.D. 38.
- C. Sharpe & Co. V. Nosawa & Co. (1917) 2 K.B.814.
- Cundill V. A.W. Milkauser Corporation (1913) 275 N.Y. 416.

D

- Davis V. Mclean (1883) 21 W.R. 264.
- Denligh, Cowan & Co. V. Atcherley & Co. (1921) L.J.K.B. 836.
- Dent V. Glen Line Ltd. (1940) 45 Com. Cas. 244.
- Dexter Ltd, V. Hill Crest Oil Co. (Bradford) (1926) 1 K.B. 348.
- Diamond Alkali Export Corp. V. Bourgeois (1921) 3 K.B. 443.
- Dixon Irmaos & Cia Ltd. V. Chase National Bank (C.C.A. 2d. 1944) 144 F. 21759.
- Donald H. Scott and Co. Ltd. V. Barclay's Bank Ltd. (1923) 2.K.B. 1(C.A) 215.
- Dreifontein Consolidated Mines V. Janson (1902)- A.C. 484.
- Dupont V. British Sousth Africa Co. (1901) T.L.R. 24.

E

- E.Clements Horst Co. V. Biddle Brothers (1911) 1K.B. 934.
- E.E.& Brain Smith Ltd. V. Wheet Sheet Mills Ltd. (1939) 2K.B.302.
- E. Hardy & Co. (London) Ltd. V. Hillerns and Fowler (1923) 16 Com. Cas 193.
- Elbinger V. Armstrong (1874) L.R.Q.B. 477.
- Ex. p. Cooper (1879).

F

- Finska Cellulosaforeningen V. WestField Paper Co. Ltd. (1940) 64.
- Following Leather V. Simpson (1871).
- Foreman and Ellams Ltd. V. Blackburn (1930) LI.L. Rep. 63.
- Forbes, Campbell & Co. V. Pelling Stanely & Co. ( ) 8 LI. L.Rep. 201.
- Freaser V. Telegraph Construction Co. (1872) L.R. 7Q.B.566.
- Freeth V. Burr (1874) All E.R. 751.
- Frenkel V. Mac Andrews and Co. Ltd. (1929).
- Frost V. Knight (1872) L.R. 7EX. 112.

G

- Gallagher V. Shilcock (1949) 1 ALL. E.R. 921.
- Garnac Grain Co. Inc. V.H.M.F. Faure & Fairclough Ltd. (1966) 1Q.B.650.
- Gampieri V. Greek Petrolum George Mamidokis & Co. (1962) 1 W.L.R. 40.
- Gibson V. Carruthers (1841) All. E.R. 565.
- Gillespie Boss & Co. V. Thompson Bross & Co. ( ) 12 LI.L. Rep 509.
- Glyn V. East and West India Dock C. (1882) 7 App. Cas 591.
- Gonzales V. Nourse (1936) 1 K.B. 585.
- Grain Union S.A. Antwerp V. Hans Larson A.S. Alborg- (1933) Com. Cas. 260.
- Grant V. Norway (1851) 10 C.B.665.
- Green V. Acros Ltd, (1931) 47 T.L.R. 336.
- Guaranty Trust of New York V. Hannay & Co. (1918) All.E. Rep. 151; 2 K.B.623; 87 L.J.B. 1288; 119 L.t. 321.
- Guaranty trust of New York V. Van Den Berghs LTd. & Ors. (1925) 22 LI. L. Rep. 447.
- Gunn V. Bolchow Vaughan (1875) L.R. 10ch. App. 501.

H

- Hammer and Barrow V. Coca Cola (1962) N.Z.L.R. 723.
- Hansson V. Hamel & Horley Ltd. (1922)2 A.C. 36.
- Hardwick Game Farm V. Suffolk Agricltural and Poultry Producers, Association Ltd. (1964) 2LI.L. Rep. 227.
- Harpe & Co. V. Nasawa & Co. (1917).
- Harper & Co. Ltd. V. Mackchnie & Co. (1925) 2K.B.423.

- Heilbutt V. Hichson (1871) L.R.7c. 438.
- Henderson V. Comtoir D'Escompte de Paris (1873) L.R.- 5P.C. 233.
- Heskell V. Continental Express (1950) 1 All. E.R. 1033.
- Hickox V. Adams (1876) 34 L.T.404.
- Hindley V. General Fibre Co. (1940) 2K.B. 517.
- Holland Colombo Trading Society Ltd. V. Sega Mohammad Khoja Al-wadeen and Others (1954) 22LI.L.Rep. 45.
- Honck V. Muller (1881) 7Q.B.D. 99.
- Houndsditch House Co. Ltd. V. Waltex Ltd. (1944) 2All.E.R.518.
- Hwei Teck Chao and Others V. British Traders & Shippers Ltd. (1954) 3 All. E.R. 165.

I

- Ide and Christie V. Chalmers and White (1900) 5 Com. Cas 212.
- Imperial Tobaco Co. V. Parslay (1936) 52 L.T. Rep. 585.
- International Banking Corporation V. Irving National Bank (1921) 274 Fed. 122; (1922) 283- Fed. 103.
- Ireland V. Livingston (1872) L.R. 5 H.L. 395.

J

- J. Aron & Co. Inc. of New York V. Comptoir Wegimont (1928) 34 Com Cas 62.
- J. & Cunningham, Ltd. V. Robert A. Moroe & Co, Ltd. (1922) 28 Com. Cas. 42.
- J.H.Vantol, Ltd. V. Fairclough, Dodd and Jones Ltd. (1957) 2 Lloyd's Rep. 489.
- Jabarron V. Kreeft (1875) L.R. 10 EX. 274.
- Jackson V. Rotex Motor and Cycle Co. (1910) 2 K.B. 937.
- Jones V. Just (1868) L.R. 3 Q.B. 197.
- John Martin of London Ltd. V. Russell (1960) 1 Lloyd's Rep. 554.
- Johnson V. Taylor Borters & Co. (1920) A.C. (H.L.) 144.
- Joseph Rank Ltd. V. Shipton Anderson & Co. Ltd. 10 Ll. Rep. 674.
- Jutewberci Emadetten V. Bird & Co. London Ltd. (1957) Ll.Rep.
- James Finlay & Co. Ltd. V.N.V. Kwik Ho Tony H.M. (1929) 1K.B. 400.
- John Martin of London Ltd. V.A.E. Taylor & Co. (1953) 2 LI.L. Rep. 589.
- J.L.Llod's & Co. V May & Baker (1923) 1 K.B. 685.

K

- Karingee Ivanjee & Co.V. Williams F. Malcolm & C. (1926) 25 Ll.L.Rep. 28.
- K.C.Sethia (1944) Ltd. V. Portanmull Rameshwan (1950) 1 All. E. Rep. 51.
- Kasker V. Slavoski (1928) 1 K.B. 78.
- Kaskas V. Standard Marine Insurance Co. Ltd. (1927) Ll.L.Rep.
- Kemp V. Folk (1882) 6 App. Cas. 573.
- Kendal V. Marshall Stevens & Co. (1883) 11 Q.B. D. 356.
- Knotz V. Fairclough, Dodd & Jones Ltd. (1952) 1 Ll. L. Rep. 226.
- Kruger V. Blenck (1870) L.R. 5 Exch. 124.
- Kyprianon V. Cyprus Textiles Ltd. (1958) 2Ll.L. Rep. 60.
- Kwei Tek Chao V. British Traders and Shippers Ltd. (1954) 2 Q.B.459.

L

- Lamborn V. Lake Shore Banking & Trust Co. (1921) 196 App. Div. 504; 188 N.Y. Supp. 162; Affd.- (1922) 231 N.Y. 616; 132 N.E. 911.
- Landauer and Co. V. Carver and Speeding Bros. (1912) 2 K.B. 94.
- Laudisi V. American Exchange National Bank (1924) 239 N.Y. 234; 146 N.E. 347; (1925) 39 A.L.R. 752.
- Law & Bonan Ltd. V. British American Tobaco Co. Ltd. (1916) 2 K.B. 605.
- Landauer V. Asser (1905) 2 K.B. 184.
- Lecky & Co. Ltd. V. Ogilvy, Gillanders & Co. (1897) 3 Com. Cas 29.
- Leduce and Co. V. Ward and Coars (1888) 20 Q.B.D. 475.
- Lesters Leather & Skin Co. Ltd. V. Home & Overseas Brokers (1948) 82 Ll.L.Rep. 202.
- Lewis Emanuel and Son, Ltd. V. Sammut (1959) 21 Ll.L.Rep. 629.
- Libauc Wood Co. V. Smith and Sons Ltd. (1930) 37 Ll.L.Rep. 296.
- Liberty National Bank and Trust Co. V. Bank of America National Trust and Saving Association (1955) 2 F. (2d.) 831.
- Lickbarrow V. Masson (   ).

L

- L.M. Fischel and Co. V. R. Kowles Spencer (1922) 12 Ll.L.Rep. 36.
- London and Foreign Trading Corporation V. British and North European Bank (1921) 9 Ll.L.Rep. 116.

- London Joint Stock Bank V. British Amsterdam Agency (1910) 16 Com. Cas. 102.
- Loders and Nucoline Ltd. V. Bank of New Zeeland (1929) 33 Ll.L.Rep. 70.

M

- Mackerson Train & Co. Ltd. V. Howard Ross & Co. Ltd. (1955).
- Maley & Co. V. Ely Beet Sugar Co. (1928) 1Ll.L.Rep. 275.
- Malmberg V. Evans & Co. (1924).
- Manber Sacharine Co. Ltd. V. Corn Products Co. (1919) 1 K.B. 198.
- Maple Flock Co. Ltd. V. Universal Furniture- Products (Wembley) Ltd. (1934) 1K.B. 148.
- Mc Diugal V. Aeromarine of Ensworth, Ltd. (1958) 3 All E.R. 431.
- Marlborough Hill V. Alix, Cowan & Sons Ltd. (1921) 1 A.C. 444.
- Mash and Murrell Ltd. V. Joseph I. Emmanuel Ltd. (1961) 1 W.L.R. 862.
- May & Hassell Ltd. V. Metropolis Timber, Co. Ltd. & Others (1952) 2 Lloyd's Rep. 584.
- McMaster V. Cox, McEuen (1921).
- Mershant Banking Co. V. Phoenix Bessemer Co. (1877) Ch.D. 205.
- Meyerstein V. Barber (1867) 2 K.B. 369.
- Midland Bank Ltd. V. Seymour (1955) 2 Ll.L.Rep. 147.
- Miller's Karri and Jarrah Co. V. Weddle, Turner and Co. (1908) 14 Com. Cas. 25.
- Millett V. Van Heck Co. (1921) 2 K.B. 369.
- Mitcel V. Ede (   ) 11 A.& E. 888.
- Molling and Co. V. Dean and Son Ltd. (1902) 18 L.T.R. 217.
- Montague L. Mayer, Ltd. V. Travaru A.I.B.H.- Cornelius of Gamleby (1930) 46 T.L.R. 553.
- Moralice (London) Ltd, V.E.D. & F. Man (1954) 2 Ll.L.Rep. 526.
- Mowbray, Robinson and Co. V. Rosser (1922) 91 L.J.K.B. 524.
- Muller, Maclean & Co. V. Leslie & Anderson (1921) 8 Ll.L.Rep. 328.
- M.W. Hardy & Co. V. A.V. Pound & C. Ltd. (1955) App. Cas. 588.

N

- National Bank Of Egypt V. Hannevig's Bank (1919) 1 Ll.L.Rep 69.
- Neirynch, Holvoet S.A.V. J. Mackenzie Stewart and Co. Ltd. (1957) 2Ll.L.Rep. 368.
- Nippon Yusen Kaisha V. Ramjiban Erowgee (1938) 1 Bid. 445.

- North British and Mercantile Insurance Co. V. London, Liverpool and Globe Insurance Company (1877) 2 Ch. D. 569.
- N.V. Arnold otto Meger V. Aune (1939) 3 All. E. R. 168.

O

- Oblett V. Jordan (1918) 2 K.B. 41.
- Ohrloff V. Briscal (1866) 14 L.T. 873.
- Oranje Ltd. V. Sargent & Sons (   ) 20 Ll.L. Rep. 329.
- Orient Co. Ltd. V. Brakke & Howlid (1919) 1 K.B. 531.
- Oulu O.Sakiayetio V. Lavon (1940) 1 K.B. 750.

P

- Palimar Ltd. V. Waters Trading Co. Ltd. (1945) 72 C.L.R. 405.
- Parker V. Palmer (1821) 4 B. and Ald. 398.
- Patrick V. Russo-British Grain Export Co. (1927) 2 K.B. 535.
- Payne and Routh V. Lillio and Sons (1920) 36 T.L.R. 569.
- Paul V. Pin & Co. (1922) 2 K.B. 360.
- Pelhams V. Mercantile Syndicate (1953) 2 Ll.L. Rep. 281.
- Perkins V. Bell (1893) 1 Q.B. 193.
- Phoenix distributors Ltd. V. L.B. Clark (London) Ltd. Cullon Allen and Co. (Third Parties)- (1966) 2 Ll.L.Rep. 285.
- Phoenix Insurance Co. of Hartford V, De Monchy (1929) 54 T.L.R. 543.

P

- Polinghi V. Dried Milk Co. (1904) 10 Com. Cas. 42.
- Pound V. Hardy (1955) 1 Q.B.D. 499.
- Proom and Pondess Cooperative Society (1939) 3 All E.Rep. 978.
- Produce Brokers Co. V. Weis & Co. (   ) 87 L.J.K.B. 472.
- Pyrene Co, Ltd. V. Scindia Navigation Co. Ltd. (1945) 2 Q.B. 402.
- Phoebus D. Kyprianou V. Cypros Textiles, Ltd. (1957) 2 Ll.L.Rep.60.

R

- Ralli V. Universal Marine Insurance Co. (1862) 31 L.J. (Ch.) 313.
- Ranson, Ltd. V. Manufacture D, Engrais (1922).
- Rayner & Co. Ltd. V. Hambrose Bank Ltd. (1943) 1 K.B. 37; 59 T.L.R. 21.
- Re Walkers, Winser & Hann and Shaw, Sons & Co. (1904) 2 K.B. 152.

- Re Anglo-Russian Merchants Traders & John Batt & Co. London Ltd. (1917) 2 K.B. 679.
- Reardone Smith Line Ltd. V. Black Sea and Baltic General Insurance Co. Ltd. (1939).
- Randal V. Union Castle Mail S.S.Co. Ltd. (1914) 84 L.J.K.B. 360.
- Reuter V. Sala (1879) 4 C.P.D. 239.
- Restitution S.S.Co. V. Pirie (1889) L.T. (N.S.) 330.
- Robert Stewart & Sons Ltd. V. Carapanayatoi Co. Ltd. (1962) 1 W.L.R. 34.
- Robert A. Munro and Co. Ltd. V. Meyer (1930) 2 K.B.D. 312.
- Rodocanacki V. Millborn (1886) 18 Q.B.D. 67.
- Rosenthal and Sons Ltd. V. Esmail (1965) 1 W.L.R. 7.
- Rosnoimpart V. Guthrice and Co. Ltd. (1966) 1 Ll.L.Rep. 1.
- Ross T. Smyth & Co. Ltd. (Liverpool) V.W.N. Lindsay Ltd. (Leith)-(1958) 1 W.L.R. 1280.
- Ruben V. Faire (1949) 1 All.E.R.215.
- Ruttonjee V. France (1928) 199 N.Y.S. 523.
- Ryan V. Ridley & Co. (1902) 8 Com. Cas. 105.

S

- Sanders V. Maclean (1883) 11 Q.B.D. 327.
- Sargant and Sons V. East Asiatic C. Ld. (1915).
- Saunt V. Belcher & Gibson (1920) 26 Com.Cas. 115.
- Scaliaris V.E. Ofverberg & Co. (1921) T.L.R. 307.
- Scaramalli and Co. V. Courteen Seed Co. (1928) 217 N.W. 298.
- Schloss V. Stevens (1906).
- Scotsman V. Lancashire & Yorkshire- Rly. Co. (1867) 16 L.T. 189.
- Searer V. Lindsay Light Co. (1922) 233 N.Y. 273.
- Sharp & Co. V. Nosawa & Co. (1917) 2K.B. 814.
- Shiphered V. Harrison (1871) L.R. (5 H.L.) 116.
- Schneider & Co. V. Burgett & Newsam (1925) 2 K.B. 379; (1916) 1 K.B. 495.
- Shipton Anderson & Co. V. Weil Bros. & Co. Ltd. (1912) 17 Com. Cas. 153.
- Soprona S.P.A. V. Marine & Animal By-Products- Corporation (1966) 1 Ll.L.Rep.367.
- Spillers Ltd. V.J.W. Mitchel Ltd. (1929) 33Ll.L.Rep. 89.
- Startup V. Macdonald (1843) 12 L.J.EX.447.

- Stern V. Hambrose Bank (1921) 9Ll.L.Rep. 507.
- Stock V. Inglis (1884) 2 K.B.D. 564.
- Storms Brucks Aktie Bolog V. John & Peter Huchison (1905) A.C. 515.
- Strass V. Spillers & Bakers, Ltd. (1911) 2 K.B. 759.
- Suzuki and Co.V. Burgett and Newsam (1922) 10 Ll.L.Rep. 223.
- Swell V. Burdick (1884) 13 Q.B. 159.

T

- Tamvaco V. Lucas (1861) 30 L.J.Q.B. 234.
- Taylor V. Oakes (1922) 38 T.L.R. 349.
- Taylor & Sons Ltd. V. Bank of Athens (1922) 27 Com. Cas. 142.
- Tebbitts Brothers V. Smith (1917) 33 T.L.R. 508.
- Theodor Schneider & Co. V. Burgett & Newsam- (1915) 2 K.B. 384.
- Thomas Borthwick (Glasgow), Ltd. V. Bunge & Co. Ltd. (1968) Ll.L.Rep. 17.
- Thomas V. Burt (   ) 45 L.T. 349.
- Thurman V. Brust (   ) 54 L.T. 349.
- Trans Trust S.P.R.L. V. Danubian Trading Co. Ltd. (1952) 1 Ll.L.Rep. 348.
- Tragelles V. Swell (1862) 7 Hand N. 574.
- Tsakiroglou and Co, Ltd. V. Noblee Thorl G.M.B.H. (1961) A.C. 93.
- Turner L. Jualli V. Universal Marine Insurance Ltd. (1862).
- T.W. Ranson Ltd. V. Manufacture D'Angrais et de Products Antwerp (1922) 13 Ll.L.Rep. 205.

U

- United Baltic Corporation V. Burgett and Newsam (1921) 8 Ll.L.Rep. 190.

V

- Vale V. Van oppen (1921) 6 Ll.L.Rep. 167.
- Van Den Hurk V. Martens (1920) 1 K.B. 850.
- Victor V. National City Bank (1922) 193 N.Y. Supp. 868.
- Victoria Laundry (Windsor) Ltd. V. Newman Ltd. (1949) 1 All. E.R. 997.
- Vidlex & Co. (London), Ltd. V. Silcock & Sons Ltd. (1960) 11 Lloyd's Rep. 243.
- Vincentelli and Co. V. John Rowlett & Co. (1911) 1 com. Cas. 310.

W

- Wackerfarth V. Masson (1812) 3 Com.Cas. 270.
- Waite V. Baker (1848) 2 Ex. 1.
- Walton (Grain and Shipping), Ltd. V. British- Italian Company Ltd. (1959) 1 Lloyd's Rep. 223.
- Weis and Co. V. Produce Brokers Co. (1921) 7 Ll.L.Rep.211.
- Weis and Co. Ltd. V. Credit Colonial et Commercial (Antwerp), Re. (1916) 1 K.B. 346.
- Wells Fargo Nevada National Bank V. Corn Exchange National Bank (1927) 23 F. «2d» 1.
- Westminister Bank Ltd. V. Banco Nazionale di Credito and ors. (1928) 31 Ll.L.Rep. ors 306.
- Wibensks Slaski V. Fenwick & Co. (West Hartpool)- Ltd. (1938) 54 L.T.R. 1019.
- Williams Bross V. Ed. T. Agius Ltd. (1914) A.C. 510.
- Wilson, Holgate and Co. Ltd. V. Belgian Grain and Produce Co. Ltd. (1920) 2 K.B.1.
- Wimble V. Rosenberg (1913) 1 K.B. 279.
- White Sea Timber Trust V.W.W. North Ltd. (1932) 2 All. E. Rep. 136.

Y

- Yangtsze Insurance Assiciation V. Luckmanjee- (1918) A.C. 585.
- Yuill and Co. V. Scott Ribson (1907) 1 K.B. 685.

فهرس المحتويات

الباب الثالث

التزامات المشتري

المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع